

Business Model Canvas

Diseñado para:

Kaizen

En: dd/mm/aaaa

Iteración #

Asociados Clave

Proveedores
Locales y
PYMES de
Córdoba

Accionistas
Externos e
Internos

Actividades Clave

-Producción, venta y
distribución del KIT
-Atención a los clientes,
proveedores y socios
-Atender las redes
sociales y la página web

Recursos Clave

-Recursos físicos:
puntos de ventas/redes de
distribución/herramientas
de trabajo/materiales
- Recursos humanos:
Achievers
/proveedores/socios

Propuesta de Valor

Ofrecemos un kit
de herramientas
que brindan una
mejor comodidad
y facilidad a la
hora de utilizar la
notebook/tableta
electrónica.

Contamos con una
propuesta
innovadora que
brinda mejoras y
optimiza estas
actividades que
son muy
frecuentes en
nuestra vida
diaria.

Relación con los Clientes

-Por la situación de
emergencia sanitaria,
se hará de forma
virtual
-Se hará
personalmente
cuando sea posible

Canales

Redes Sociales:

- Instagram
- Gmail
- Twitter
- Facebook
- Página Web

-Formas de envío/ transporte

- Mercado libre
- Correo Argentino • Rappi y
Glovo

Segmento de Clientes

La clientela a la que
está dirigida nuestro
producto es a
cualquier persona
que disponga de una
notebook o una
tableta electrónica.
Nuestro producto
está dedicado
especialmente a
aquellas personas
que utilizan mucho
esos dispositivos en
su vida diaria y
buscan mejorar su
postura y calidad de
trabajo

Estructura de Costos

Costos Fijos: \$18510
Costos Variables Unitario: \$ 735
Revisar proyección financiera para
información detallada

Vías de Ingreso

-Publicidad
-Ventas
-Método de pago: Efectivo,
Transferencias