

Business Model Canvas

Diseñado por:

Diseñado para:

En: dd/mm/aaaa

Iteración #

| | | | | |
|---|--|---|---|---|
| Asociados Clave Nuestros asociados van a ser Arte Rokama. Nuestros proveedores van a ser mercados virtuales y telavendo. Los accionistas serán 16 internas y 32 externas. | Actividades Clave Las actividades claves van a ser la producción de Nabretas, la promoción de las mismas y las ventas. Recursos Clave Nuestros recursos son cuerina, fibrones, papel madera, planchas de cartón y vinilo para pizarra. Vamos a vender 16 acciones internas y 32 externas a \$342. | Propuesta de Valor El valor que le agregamos es de incorporar una pizarra reutilizable a una libreta que es ecológica. El problema que resuelve es de desorganización puesto que ayuda a poner orden las ideas. | Relación con los Clientes Mostrándole los beneficios de usar nuestra libreta, dando tips sobre organización y consumo responsable, propagandas llamativas y contenido interesante (siendo activo en las redes). Canales Los canales que utilizaremos serán Página de Facebook , Instagram y Google . | Segmento de Clientes Nuestro producto está destinado a consumidores que necesiten organizarse de manera creativa y no tan monótona y de todas las edades. |
| Estructura de Costos Costos fijos: \$5.000 Costos variables: \$625 Nuestro punto de equilibrio: 15 ventas. | | Vías de Ingreso Recaudaremos el capital inicial mediante accionistas,. Los beneficios son mayor producción, rentabilidad y buena calidad. Recibiremos dinero a través de Mercado Pago y Ualá. Nuestra meta ideal es vender 4 Nabretas entre los 16 participantes para así obtener \$57.536 de ingresos. | | |