

# Business Model Canvas

Diseñado por:

Diseñado para:

En: dd/mm/aaaa

Iteración #

## Asociados Clave

Proveedores  
Accionistas  
Socios  
Familias de los socios ?  
Profesores y directivos ?

## Actividades Clave

Las 2 actividades principales de nuestra empresa son, la producción y la venta del producto. Dentro de la producción se destacan la preparación de la base de cera de soja, y el ensamblado de la misma junto con su respectivo packaging. Además de las actividades de marketing y venta.

## Recursos Clave

Para llevar a cabo nuestra empresa necesitamos el capital para la compra de insumo, personal especializado para llevar a cabo el proceso de producción, marketing, finanzas y recursos humanos. Por el lado de insumos necesitamos cera de soja, esencia aromática, pabillo y ojajillos de metal. El capital inicial va a ser de \$7500. Se estiman 51 acciones en total a \$400c/u.

## Propuesta de Valor

Es un producto:  
De calidad.  
Decorativo.  
Económico.  
Sustentable.

Según la aromaterapia las distintas esencias de nuestras velas, ayudan a ámbitos psicológicos y espirituales. Tales como reducir el estrés, mantener la calma, ayudar a la concentración, etc.

Nuestras velas, a diferencia de la oferta que normalmente se encuentra en el mercado, son de soja y no por eso menos económicas. Un material amigable con el medio ambiente, que no produce efectos dañinos al producirse su combustión.

Los envase de nuestras velas son frascos de vidrio reutilizados.

## Relación con los Clientes

La relación con los clientes va a ser mayormente por redes sociales (por la situación actual) y se dará primero de forma orgánica, es decir con publicaciones interactivas que llamen la atención del cliente y que en simultáneo sirva para aprender cuáles son sus principales intereses. Una vez que se llegue a eso, se va a comenzar a subir contenido referido a esos intereses, con el fin de mantener ese público, acompañado de una comunicación ligera y un feedback constante con los mismos, de igual manera en nuestros dos canales de comunicación. Esto lo llevaremos a cabo desde el área de marketing, cumpliendo el papel de "community managers" de las cuentas de *Astro Velas*, y siendo responsables y comprometidos en ese labor como área.

## Canales

Ya que nos encontramos en una situación pandémica, nuestro principal canal de comunicación van a ser las redes sociales. Más específicamente Instagram. Se va a llegar a los clientes de manera orgánica y en la medida que se pueda con publicidad paga en la misma plataforma. Por otro lado, también va a existir una comunicación vía whatsapp, más directa y referida a la compra-venta del producto en sí.

## Segmento de Clientes

- Interesados/as en la decoración.
- A partir de los 15 años.
- Personas que se desarrollan en oficinas y/o home office
- Estudiantes.
- Interesados en la aromaterapia, meditaciones, prácticas espirituales.

## Estructura de Costos

### Costos fijos

Sueldo de director \$800, Sueldo de los directores \$560, Sueldo de empleados \$400

### Costos variables

Insumos \$147 por unidad.

### Costos de materiales directos

Cera de soja \$50 x 50 unidades,  
Pabillo ecologico \$10,5 x 50 unidades,  
Ojalillos de metal \$3 x 50 unidades y Esencias aromáticas \$84 x 50 unidades.

## Vías de Ingreso

Vamos a tener la base de nuestro ingreso económico en la venta de velas de soja. El principal beneficio por haber aplicado estos costos es la ganancia y de llevar a cabo esta propuesta es el conocimiento obtenido de las tomas de decisiones dentro de una sociedad y el cómo instaurar un microemprendimiento en el mercado.

Los ingresos van a ser recibidos en efectivo, la mayoría de transacciones van a darse de manera directa con el consumidor y en la caja va ingresar un total de \$450 por cada venta, lo que nos da una ganancia del 150% si tenemos en cuenta los costos fijos.