

Modelo Canvas: Kerzen

6ºA IPJME Olavarría

Fecha: 18/06/2021

Socios clave

Accionistas.
Proveedores virtuales.
La institución escolar.

Actividad clave

1. Compra de insumo.
2. Producción y diseño.
3. Venta.
4. Marketing.
5. Cobros y pagos.

Recursos Clave

Los principales materiales serán la cera de soja, los envases, los aceites aromatizantes, pabilo, etiquetas y el packaging., la mano de obra y los recursos económicos.

Propuesta de valor

Brindar una sensación de satisfacción y comodidad a través del aroma de nuestros productos.

Relación con los clientes

La relación con los clientes se establecerá a partir de la virtualidad iniciándose gracias al interés generado por las estrategias de marketing, seguido del proceso de compra venta, manteniendo un contacto postventa para permitirnos adaptarnos a sus necesidades y mejorarlo.

Canales de ventas

Los canales de ventas serán a través de las redes sociales, fomentando principalmente la difusión del producto por nuestros propios clientes

Segmentos de clientes

Nuestra oferta se orienta a quienes desean satisfacer o satisfacer a otros a través de la puesta en valor de nuestro producto. Sin distinción de edad, sexo ni lugar físico.

Estructura de costos

\$ 253 Costo variable unitario.
\$ 12.440 Costo fijo
128 unidades de equilibrio.
Costo total, incluyendo las unidades de equilibrio: \$ 44.824

Vías de ingreso

Capital inicial + reinversión de ventas

Capitalización:	
Objetivo = PE	128
Acciones Internas	27
Acciones Externas	27
Costos Variables (al PE)	\$ 32.447
Costos Fijos	\$ 12.440
Total Capital Inicial (PE)	\$ 44.887
Valor de Acción	\$ 831