

# SENCE INCENSE

## MODELO DE NEGOCIO: CANVAS

### 1. Usuario - Segmento de Clientes:

*Nuestro emprendimiento estaría creando valor a nuestros usuarios que les gusta consumir sahumerios y disfrutan utilizarlos.*

*Nuestros usuarios son jóvenes de 15 a 30 años principalmente, que valoran el aroma de los sahumerios; principalmente son mujeres que estudian hasta la facultad de la provincia de Córdoba, nacidas en Argentina*

### 2. Propuesta de Valor:

*Explora y confía en la naturaleza.*

*Nuestro emprendimiento ofrece sahumerios para aromatizar ambientes con las mejores fragancias. Nos focalizamos en el confort y bienestar de nuestros usuarios y clientes, por eso creamos una cuenta de Instagram y una playlist de música relajante y tips con el fin de crear un ambiente de calma y vitalidad para que puedan disfrutar de nuestras esencias.*

*Para su conveniencia, realizamos Ventas Online y Ventas Directas, las cuales pueden ser realizadas a través de nuestro perfil de Instagram o en un local o feria.*

*El sahumo es una técnica ancestral y estos eran empleados durante rituales religiosos de limpieza y sanación en el antiguo Egipto, Babilonia y Grecia. Su finalidad era repeler espíritus malignos o cualquier forma de energía negativa. Por eso, hoy por hoy se siguen empleando con distintos fines, tales como:*

- *Limpiar y equilibrar la energía de personas, espacios, objetos y animales.*
- *Aumentar la creatividad.*
- *Desbloquear la mente.*
- *Reducir el estrés .*
- *Armoniza a las personas.*
- *Purifica, protege, transmite, desintoxica, concentra, inspira y renueva.*

*Creemos que podemos llegar a crear un gran impacto ya que, en la actualidad los sahumerios tienen gran relevancia y popularidad socialmente; a todos nos interesa poder alcanzar el bienestar y recuperar la armonía que tanto buscamos en tiempos de crisis y estrés tales como los de una pandemia. Medioambientalmente es un producto hecho con materiales biodegradables, por lo cual no generaría un efecto negativo en este ( dado que estamos completamente comprometidos en generar visibilidad sobre la conciencia medioambiental y que tenga la notabilidad e importancia que merece) y finalizando, económicamente el producto tiene un precio accesible y de buena calidad.*

*Todo el equipo pone su mayor dedicación y esfuerzo en el producto y en el servicio a nuestros queridos clientes. Colaboramos y trabajamos en conjunto, para que cada miembro de este emprendimiento de su opinión/idea para realizar nuestras tareas y poder ofrecer lo mejor de nosotros.*

### 3. Distribucion / Canales:

# SENCE INCENSE

Mediante un plan completo de marketing siguiendo el branding de la empresa, que integre las redes sociales como Instagram y Facebook, colaborando con la aplicación Spotify para poder llevar a cabo nuestra propuesta de valor.

## 4. Relación con el Cliente:

Para poder llegar a nuestro cliente dispondremos de redes sociales con el contenido adecuado para un público entre 14 y 50 años. La relación con nuestro cliente comenzará en el momento que este se contacte con la empresa o viceversa y culmina en la materialización de la venta.

Para poder atraer al usuario utilizaremos propaganda por redes sociales y links de acceso fáciles.

Al momento de la venta nos encargamos de hacer sentir a nuestro cliente cómodo y confiado además de proponer ofertas, promociones y sorteos, luego, durante el proceso de posventa trataremos de contactar con nuestros usuarios mediante encuestas y espacios virtuales en donde puedan expresar sus opiniones y ayudarnos a mejorar como empresa.

## 5. Flujos de Ingresos:

¿Cómo vamos a ganar dinero?(Aclaración: la información es hecha a base de datos aproximados).

Primero, definimos nuestros costos fijos (\$15040) y luego, nuestros costos variables (\$11 por unidad).

Sumando estos datos, podemos obtener el llamado costo total.

En segundo lugar, definimos un punto de equilibrio, es decir, cuánto tenemos que producir para cubrir los costos fijos y variables, y a la vez, tener una ganancia económica. Esto lo logramos con un precio de venta de \$30 por unidad (c/u de los sahumeros). Así, tendríamos una ganancia de \$19 por cada sahumero vendido.

Opciones posibles de los ingresos:

Pesimista: la venta de las 836 unidades lograrían cubrir nuestros costos totales.

Optimista: la venta de 2500 unidades, que nos permitiría obtener una ganancia de 75000-15.040 (costos fijos) - (2500x12) 30.000 = 29.960.

## 6. Recursos Claves:

Para nuestra empresa se necesitan recursos económicos para así, poder ponerla en funcionamiento, ya que necesitamos comenzar con la producción de sahumeros.

Los insumos y herramientas que se necesitan son; salitre -fécula de maíz -harina de madera- esencias -varillas de madera -anilinas -vasos de trago largo -telgopor o arena.

El capital inicial es de \$3800 teniendo en cuenta que es lo mínimo que se necesita para comenzar con la producción de los sahumeros. Aunque el total de sahumeros que se producen con la cantidad de materiales registrados todavía es una incógnita, el total sacado es la base para empezar con la producción.

La cantidad de acciones que se van a vender serán (x) y su valor será de \$(x)

Para ofrecer nuestro servicio se necesita comenzar con la producción de sahumeros, tener el empaquetado listo y abrir una cuenta de Instagram para comenzar a publicar sobre nuestra empresa y lo que queremos que vean nuestros clientes sobre consejos de relajación, y nuestro producto.

## 7. Actividades Clave:

# SENCE INCENSE

Los recursos necesarios para nuestra empresa son:

*Físicos: Un lugar para llevar a cabo los sahumeros, y en donde se encuentren las herramientas necesarias.*

*Económicos: Capital de inversión por parte de los socios y dinero proveniente de la producción de un producto o servicio.*

*Humanos: Capacitación, reclutamiento e inducción*

*Intelectuales: Base de datos*

*Herramientas o Insumos: 3 gramos de salitre, Fécula de maíz, Harina de madera, Esencias de lavanda, vainilla, y limón, Varillas de madera y Anilinas.*

*Dinero de capital inicial:*

*Como muestra para ofrecer nuestro proyecto y sus servicios decidimos hacer una página de Instagram donde mostraremos tips para el uso de los sahumeros. Además de que haremos publicidad en nuestras redes.*

## 8. Aliados Claves:

*Los principales actores para el funcionamiento del modelo de negocios, serían;*

*Equipo de Marketing*

*Producción*

*Finanzas*

*RRHH*

*Posibles proveedores:*

*-Droguería Red.*

*-Droguería de la paz.*

*-Droguería santini S.R.L.*

*-Droguería Pura*

*Química.*

*-Droguería Todo Droga.*

*-Descartables Polides.*

*-Descartables*

*distribuidora Plastic .*

*-Descartables del*

*boulevard.*

*-BYG descartables.*

*-Descartables los*

*angelitos.*

*-Maderera Madera sucre.*

*-Maderera Misioneras.*

*-Maderera Nahuel.*

*-Maderera pinares del sur*

*Accionistas: Accionista es aquella persona natural o jurídica que es propietaria de acciones de los distintos tipos de sociedades anónimas o comanditarias -Los integrantes de la empresa (alumnos y profesoras del Instituto Privado de enseñanza San Agustín). -Accionistas obtenidos en la rueda de capitalización.*

## 9. Estructura de Costos:

*Costos específicos: \$18,50*

*Costos fijos: \$15040*

*Costos variables: \$10027*

# SENCE INCENSE

*Costos de materiales directos: \$9,50*

*Punto de equilibrio: 836 unidades.*