

Business Model Canvas

Diseñado por:

Cero Virus

Diseñado para:

Junior Achievement

En: 22/06/2021

Iteración #

Asociados Clave

Nuestros aliados claves son los accionistas y nuestros proveedores: Química Activa proveedor de alcohol y esencias. Micro Bottles proveedor de pulverizadores.

Actividades Clave

El área de producción es imprescindible ya que en esta área se va a llevar a cabo la fabricación del producto.

Propuesta de Valor

Lo que nosotros le estamos ofreciendo a nuestros usuarios es alcohol en spray al 70% 30% con distintas esencias, como también le ofrecemos la necesidad de mantenerse las manos higienizadas.

Al pensar en nuestro producto nos guiamos desde el punto de vista del ODS de salud y bienestar, ya que actualmente estamos atravesando una pandemia.

Relación con los Clientes

La relación empieza en el momento de la venta y termina en el momento que finaliza la venta. De igual manera pensamos en hacer un seguimiento para saber cómo les pareció el producto a los clientes.

Segmento de Clientes

Nuestro producto va destinado a personas de todo tipo de género y todo tipo de edad que sea responsable del producto.

Recursos Clave

Nuestros recursos claves son el alcohol, los pulverizadores y las esencias.

Canales

Desde una redes sociales tales como Instagram, hacer folletos informativos e informarle a personas cercanas.

Estructura de Costos

\$654 cinco litros de alcohol.
\$690 tres esencias 100 ml
\$6400 cien unidades de atomizadores de 200cc
\$1800 bolsitas y stickers

Vías de Ingreso

Nuestro producto tiene el valor de \$180, si vendemos nuestra meta de 100 tendríamos \$18.000.