

Business Model Canvas

Diseñado por:

Diseñado para:

En: dd/mm/aaaa

Iteración #

Asociados Clave

Los directivos del colegio, los vecinos del barrio, los familiares de los alumnos encargados del emprendimiento.

Actividades Clave

Recolectar botellas.
Trabajo colaborativo.
Trabajo artesanal.
Conocimientos deportivos.

Recursos Clave

Nuestro recurso clave es la mano de obra y el trabajo en equipo.
El reciclaje y la ayuda al medio ambiente.

Propuesta de Valor

Nuestra principal diferencia del resto es que nuestros productos son ecológicos y cumplen con la triple R.
Nuestro producto genera un beneficio a la sociedad y al medioambiente.
Evitamos problemas de salud, el sedentarismo y en la situación actual problemas en la psiquis.

Relación con los Clientes

Relación de fidelidad con el producto.
Identificación y comunicación directa aportando consejos de bienestar

Canales

Las páginas web que estamos utilizando para hacer llegar el producto son; instagram, twitter facebook y una página web propia en la que estamos publicando propuestas e ideas constantemente.

Segmento de Clientes

Estamos creando un valor para personas principiantes en el área del ejercicio. Edad desde 12 años hasta adultos mayores. Nos elegirán porque vendemos un producto económico, que contribuye al bienestar físico, psicológico y social..
Las cualidades que tienen en común, son personas activas, motivadas o que quieren modificar su cuerpo

Estructura de Costos

Costos fijos: salarios 5.840\$
costo variable unitario: 318\$

Vías de Ingreso

La estrategia de *pricing* se basa en la expectativa de venta. También se tomó en cuenta el precio de mercado de productos similares.