

# Business Model Canvas

Diseñado por:

Bambu Laban

Diseñado para:

En: dd/mm/aaaa

Iteración #

<b>Asociados Clave</b> <p>Proveedores de los elementos claves para la producción de nuestro producto y profesionales farmacéuticos y dentistas que avalan nuestro kit y su contenido.</p>	<b>Actividades Clave</b> <p>Estas serán la producción de la pasta en polvo, la publicidad del producto, la fabricación de la bolsa de tela y el armado del kit.</p> <b>Recursos Clave</b> <p>Acciones, la materia prima para la pasta dental, la tela para las bolsas y una mano de obra comprometida y eficiente (compra de materiales transformación en producto final</p>	<b>Propuesta de Valor</b> <p>Nos diferencia el kit de higiene bucal completo que termina siendo más económico que si compras todo por separado, uno de los contenidos del kit es la pasta dental en polvo natural y la cual no es perjudicial para la salud, como también un packaging reutilizable</p>	<b>Relación con los Clientes</b> <p>Contamos con atención personalizada, además de que los tenemos en cuenta para crear y desarrollar el producto; los atraemos con publicaciones llamativas e interacciones semanales en nuestras redes sociales</p> <b>Canales</b> <p>Nos conocerán a través de las redes sociales (instagram, facebook, whatsapp, gmail), donde podrán conocer y comprar nuestros productos; podrán hacer sus quejas o aportes mediante gmail o mensaje directo.</p>	<b>Segmento de Clientes</b> <p>Nuestro producto está dirigido a personas del Gran Santa Fe sin ninguna distinción de edad.</p>
<b>Estructura de Costos</b> <p>El resultado de los costos fijos es de \$6.640 y el de los costos variables de \$11.993, siendo el costo total del punto de equilibrio igual a \$18.633.</p>	<b>Vías de Ingreso</b> <p>Nuestro inicio de la empresa será gracias a las acciones internas y externas, apoyándonos de igual manera en la venta de los productos, que contarán con un precio de \$550.</p>			