

Modelo Canvas de Boark it

ORGANÍZATE Y TRIUNFARÁS



WE'RE BOARK IT



CADENA DE VALOR

*Demás escuelas
*Influencer
*Programa "Aprender a emprender"
Ministerio de Educación

ACTIVIDADES CLAVE

1. Compra de Materiales/ Insumos.
2. Producción de las pizarras.
3. Comercialización mediante redes sociales propias y externas (del colegio, de los trabajadores, etc).
4. Organización de las ventas y el transporte: la forma en la que la pizarra llega al cliente.

RECURSOS CLAVE

- Madera, para los marcos.
- Lámina de Corcho, para organizar papeles.
- Tornillos/Clavos, para construir las estructuras.
- Material de Pizarrón blanco, para escribir con marcadores.

PROBLEMA IDENTIFICADO

Estudiantes con dificultad para ordenar información, organizarse y balancear actividades educativas con las demás.

PROPÓSITO

*Mejorar la capacidad de organización del estudiante.
*Ayudar a planificar actividades importantes.

PROPUESTA DE VALOR

Pizarra cómoda bifásica: una parte de corcho y otra de vinilo.
Posee múltiples objetivos: ordenar notas, papeles sueltos, recordar fechas, etc.

RELACIÓN

Se llamará la atención a través de publicidades en la cuenta de instagram. Allí se encontrarán detalles de nuestro emprendimiento y el impacto que queremos lograr en la sociedad.

CANALES

Página de instagram ("boark.it"). Por aquí se harán consultas sobre el producto y se arreglará el pedido.

SEGMENTO

Características:

*Estudiantes de nivel secundario/ universitario

*Que tengan interés en llevar sus actividades diarias organizadas.

*Edad: entre 12 y 30 años (aproximadamente).

*Ámbito geográfico: Provincia de San Juan, Argentina (preferentemente del Gran San Juan).



COLEGIO



ESTRUCTURA DE COSTOS

- Materia Prima:
- Madera
- Láminas de Corcho
- Material de pizarrón blanco
- Clavos/Tornillos
- Entre otros.
- Sueldos de los empleados.
- Transporte y Logística

MÉTRICAS DE IMPACTO

- Producción: ¿Cuántas pizarras se producen en un período determinado?
- Marketing: ¿Cuántas respuestas favorables se consiguen por venta? ¿Cuántas personas contestaron el estudio de mercado? ¿Cuántas personas nos preguntan por la pizarra por privado en las redes sociales?
- Finanzas: ¿En qué medida las ventas se corresponden con lo pronosticado?

FUENTES DE INGRESOS

La venta de pizarras cómodas y bifásicas a aquellas personas que deseen comprarla.





COLEGIO SAN PABLO - SAN JUAN-

BOARK IT

PRESENTACION PARA INVERSORES

PRESENTACIÓN



Puntos a abordar

1. EMPRESA
2. PROBLEMA
3. SOLUCION
4. PROPUESTA DE VALOR
5. MODELO DE NEGOCIO
6. PLAN Y ESTRATEGIA DE INGRESO AL MERCADO
7. ANÁLISIS COMPETITIVO
8. EQUIPO DIRECTIVO/GERENCIAL
9. PROYECCIÓN FINANCIERAS / MÉTRICAS CLAVES
10. ESTADO ACTUAL / HITOS ALCANZADOS
11. CAPITAL REQUERIDO Y USO DE FONDOS





Proyecto de alumnos de 6to año .
Economía

Materia: Administración y
Emprendedurismo

Colegio San Pablo

San Juan



boark.itt@gmail.com

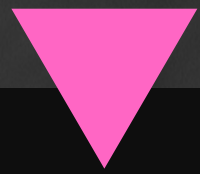


+54 264-5289506



PROBLEMA

Qué les molesta a los clientes

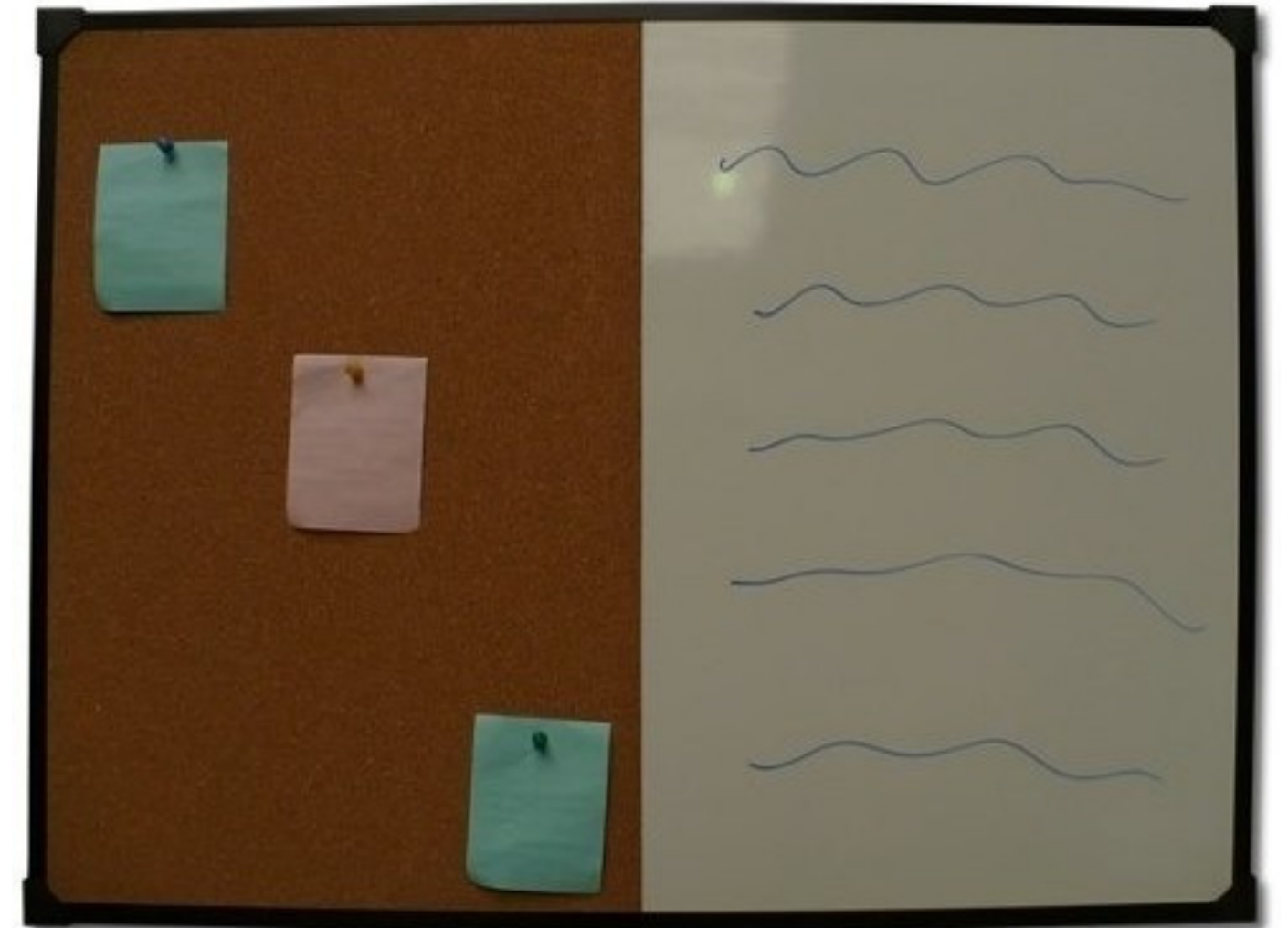


- Los estudiantes poseen dificultad al momento de ordenar información, lo que es vital para el momento que están viviendo
- Los estudiantes consideran que es demasiado complicado mantener una organización diaria/semanal con los productos que hay en el mercado.
- Los estudiantes presentan falta de planificación, por lo que tienen problemas a la hora de balancear actividades educativas con el resto de sus actividades.

NUESTRA SOLUCIÓN



Una pizarra que conste de dos partes esenciales: una de corcho cuya función es ayudar a la organización del estudiante; y una parte de pizarrón blanco para, simultáneamente, planificar todas aquellas actividades que sean importantes para el cliente.



PROPUESTA DE VALOR



papeles sueltos

- Pizarra cómoda bifásica.
- Una parte de esta es de corcho, en la cual se podrá pegar y organizar papeles sueltos. La otra parte consta de una pizarra blanca hecha de un material totalmente diferente en la que los estudiantes podrán escribir y borrar lo que deseen.
- La pizarra será utilizada con múltiples objetivos, ya sea para ordenar notas o papeles sueltos importantes, como para recordar fechas especiales, entre otras cosas.
- El producto promete mejorar la capacidad de organización de nuestros clientes.

ESTRATEGIAS DE INGRESO AL MERCADO



***Sorteo en
redes sociales***



***Dto en Precio por
Lanzamiento del
Producto a las
primeras 5
unidades***



***Por cada compra
del producto se
llevan un llavero
con el logo de la
marca***



***Influencers que
promocioneN
nuestro producto***



***Publicidad en las
escuelas/colegios
del Gran San Juan***



@boark.it

ANALISIS COMPETITIVO

<i>Caract Empresas</i>	<i>Atención al cliente</i>	<i>Formas de pago</i>	<i>Calidad del Producto</i>	<i>Promociones</i>	<i>Publicidad</i>	<i>Redes Sociales</i>
APXER	✓	✓	85%	✓	✓	✓
PRODUCTO MATERIA	✓	✓	80%	✗	✓	✗
CASA DE MAYO	✓	✓	70%	✗	✓	✗
CARPINTERO EXPRESS	✗	✓	70%	✗	✗	✓
	✓	✓	90%	✓	✓	✓

EQUIPO DIRECTIVO



Josefina Giron

Directora General



Lourdes Fernandez

Vicedirectora



Juan Maria Esnaola

Director Producción



Alejandrina Riera

Directora de Marketing



Sofia Elías

Directora de RR.HH



Camilo Suarez

Director de Finanzas

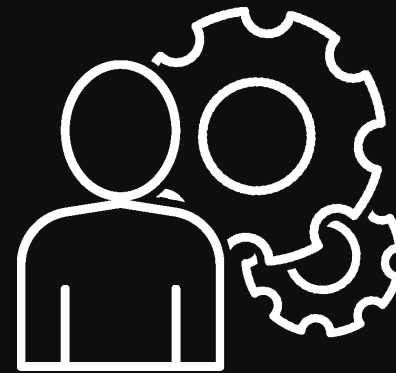
METRICAS

MARKETING



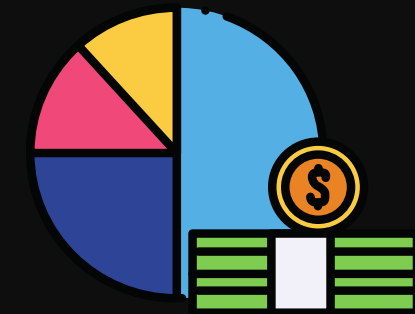
- Cantidad de seguidores en las redes.
- Cantidad de like a publicaciones.
- Cantidad de comentarios en publicaciones.
- Edades que se encuentran nuestros clientes.

PRODUCCION



- Cantidad de pizarras producidas en un mes.
- Cantidad de materias primas/materiales requeridos.

FINANZAS



- Cantidad de Ventas realizadas.
- Planificación de ingresos y costos mensual.
- Margen bruto de rentabilidad

PROYECCIONES FINANCIERAS

Ingresos Totales = \$45.000,00

Egresos Totales= \$12.536,00

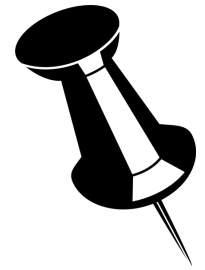
RESULTADO= \$30.840,00

**CANTIDAD DE
PIZZARAS (30)**

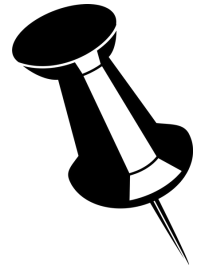
**PX VENTA =
\$1.500,00**



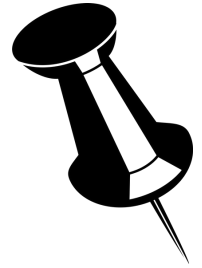
HITOS ALCANZADOS



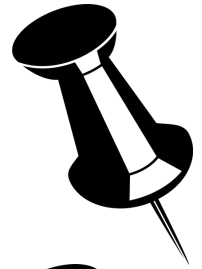
Brainstorming y elección de idea.



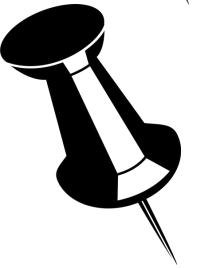
Distribución de Roles



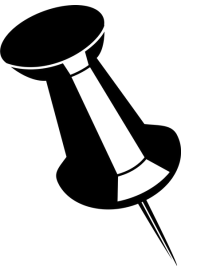
Realización de Modelo CANVAS



Relización de Visión, Misión y Valores



Realización de Video pitch



Creación de Página en Redes Sociales (Facebook e Instagram)

ESTADO ACTUAL



Determinación de Costos del Proyecto

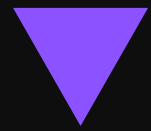


Presentación para Rueda de Capitalización Nacional



Preparación para fabricación de prototipo

CAPITAL REQUERIDO



\$21.100,00

- MATERIA PRIMA E INSUMOS
- SUELDOS PERSONAL
- ORGANIZACION STAND Y EVENTOS

VALOR ACCIÓN = \$439,00




NUESTRA VISION

**SER LA EMPRESA
PREDILECTA QUE INSPIRE A
LAS PERSONAS A ORDENAR
SU DÍA A DÍA, DE FORMA
SENCILLA Y CÓMODA.**



NUESTRA MISION

**SOMOS UNA EMPRESA
DEDICADA A FABRICAR
PIZARRAS INNOVADORAS,
QUE BUSCAN AYUDAR A LOS
ESTUDIANTES A LA HORA DE
ORGANIZARSE.**



TODOS NUESTROS
SUEÑOS PUEDEN
HACERSE
REALIDAD, SI
TIENEMOS EL
CORAJE DE
PERSEGUIRLO
"WALT DISNEY "