

Grupo

Socios clave

¿Quiénes serán nuestros socios en este emprendimiento? ¿Qué alianzas necesitamos establecer para que el negocio funcione? ¿Con quién tendremos

Nuestro socio clave es la asociación O.N.G.

Estructura de c

¿Cuáles son los principales costos que tendrá la empresa? ¿Qué recursos son
qué momento del proceso corr

LOS PRINCIPALES COSTOS SER
LOS RECURSOS MÁS COSTOSOS SERIA LA PL
LA ACTIVIDAD QUE IMPLICA UN MAYOR
OBRA, CREATIVIDAD, TIEMPO, PROCES
CADA PROCESO CORRESPONDE A UN TRIPLE IMPAC

MODELO DE NEGOCIOS – CANVAS B

2-Burbuja 1 **ECO-LAPIZ**

Actividades clave	Problema identificado
<p>¿Cuáles son las actividades fundamentales de nuestra empresa?</p> <p>Producción de productos a base del reciclado y el cuidado del medio ambiente. Las principales actividades es llevar a cabo la producción del producto. No pueden faltar ninguna de las actividades ya que el producto no estaría completo sin cada uno de ellas</p>	<p>Describe en una frase</p> <p><i>Nuestro proyecto resuelve la contaminación ambiental</i></p>
	<p>Propósito</p>
	<p>La razón de tu modelo de negocio</p>
<p>¿Qué elementos necesitaremos para llevar a cabo nuestro negocio?</p>	<p><i>La razón de nuestro modelo de negocio trata de reducir la contaminación ambiental</i></p>
<p>Para llevar a cabo necesitamos recursos humanos y económicos. Los insumos y herramientas que necesitamos son</p>	<p>Propuesta de Valor</p> <p>¿Cuál es el valor que aportamos a nuestro cliente? ¿Qué nos diferencia de la competencia? ¿Por qué el cliente está dispuesto a pagar por lo que se ofrece?</p>

<p>económicos. Los insumos y herramientas que necesitamos son tijeras, plástico blanco, minas, fibrón, papel reciclado, semillas e hilo. Necesitamos reciclar materia prima y para ofrecer necesitamos comunicación/publicidad.</p>	<p>Nuestro producto nos diferencia de la competencia porque nuestro lapices son de material reciclado, aportando bienestar para el medio ambiente y reducción de la contaminación.</p>
<p>Costos</p>	<p>Métricas de impacto</p>
<p>¿Cuáles son los más costosos? ¿Qué actividades implican un mayor gasto? ¿A quién responde cada uno?</p> <p>INVERSIÓN MATERIA PRIMA PLÁSTICA Y LA DISTRIBUCIÓN EL GASTO ES LA MANO DE OBRERA LA DEDICACIÓN E IDEAS EL TIEMPO, SOCIAL, AMBIENTAL Y ECONÓMICO</p>	<p>Ambientales y/o sociales esperadas</p> <p>LA METRICA DE IMPACTO QUE UTILIZAREMOS SERA SOCIAL, AMBIENTAL Y LUCRATIVA SOCIAL Y ECONÓMICO: AYUDA A LA ORGANIZACIÓN ONG AMBIENTAL: RECICLAJE Y CUIDADO SE LA NATURALEZA</p>
<p></p>	

JULIETA LAVAGGI DE GINOCCHIO

Nº444 5TO AÑO

Relaciones con clientes	Segmentos de clientes
<p>¿Cuál es la relación que esperamos entablar con nuestros clientes? ¿Qué vínculo buscamos generar?</p> <p>La relación que esperamos establecer con nuestros clientes es amigable. También buscamos generar un vínculo bueno,sano y amigable</p>	<p>¿Quiénes son nuestros clientes? ¿Cuál es su edad, sexo, estudios, ciudad/departamento? ¿Cómo los podemos clasificar?</p>
Canales	<p>Nuestros clientes van a ser: Librerías,comercios,escuelas y para uso personal.La edad de nuestros clientes va a ser elimitada,género unisex,estudio o trabajo y será vendido en Soldini,Peréz y algunoas zonas de Rosario</p>
<p>¿Cómo nos comunicamos con nuestros clientes? ¿A través de qué medios vendemos y distribuimos nuestro producto o servicio?</p> <p>Nos comunicamos a través de charlas directas y por teléfono. Vendemos a través de ventas directas por teléfonos y por medios</p>	

vendemos a través de ventas directas por catálogos y por medios online. La distribución será realizada a través de medios personales dependiendo de la cercanía del comprador y en todo caso la distribución será a través de un cadete.

Fuentes de ingresos

¿Cuánto cobraremos por nuestro producto/servicio? ¿Qué métodos de pago ofreceremos al cliente? ¿Qué otras fuentes de ingresos tendrá nuestra empresa?

EL METODO DE PAGO SERIA EFECTIVO, MERCADO PAGO O UALA
GANANCIA LUCRATIVA Y CRECIMIENTO DE EMPRESA

