

Business Model Canvas

Diseñado por:
Alumna: Alejandra Ayelén Fernández / Escuela: E.E.S.T N°5
Juan Domingo Perón. / Curso: 6to Administración.

Diseñado para:
Junior Archievement.

En: dd/mm/aaaa

Iteración #

Asociados Clave

Los proveedores de dicho emprendimiento pueden variar según se decida en el camino. Los accionistas internos seremos todos los integrantes de este emprendimiento, mientras que los externos serán los miembros de JA.

Actividades Clave

Las actividades clave de nuestro negocio son: la administración de la empresa, las tareas correspondientes a cada área supervisadas por cada director, la aprobación y consentimiento de los gerentes, la producción y ventas de los productos finales que debe ser realizada por todos los miembros del emprendimiento, el manejo de las redes sociales para promocionarnos.

Recursos Clave

Los recursos que necesitamos son:
Físicos: materiales, herramientas, maquinas.
Humanos: administración de la empresa y mano de obra.
Intelectuales: Personas que tengan la capacidad de liderar, resolver problemas y animar al equipo.
Se necesita madera, pintura, barniz, pincel, cable, tecla, enchufe, pegamento de cola,
El capital inicial de nuestro emprendimiento es de \$35.420, y se venderán un total de 33 acciones a un precio de \$537.

Propuesta de Valor

Le ofrecemos a nuestros usuarios un set de tres estantes de madera, de tamaño estándar y con forma hexagonal, los cuales varían entre sets pintados de color blanco y otros que están barnizados, acompañado con un velador hecho de hilo con base de madera, la cual puede ser colocada o retirada de dicho estante a gusto del usuario. Nuestros productos son de interés debido a la necesidad de las personas de organizar sus objetos personales, mientras que el velador, además de iluminar un ambiente pequeño de noche, es una artesanía llamativa que va de mano con los estantes del mismo estilo.

Relación con los Clientes

Interactuaremos personalmente con nuestros clientes a través de las redes sociales creadas específicamente para este emprendimiento, las cuales se encuentran en Facebook e Instagram. Responderemos sus consultas y dudas de una forma amable y amistosa para que se sientan en un ambiente agradable, pero aún así de una manera profesional. Tomaríamos las críticas, tanto positivas como negativas, como una herramienta de crecimiento que utilizaremos para mejorar la manera en la que nos comunicamos y colocamos en el mercado.

Canales

La manera en la que haremos dar a conocer nuestros productos al mercado será a través de promoción de las redes sociales. Se crearon dos perfiles en Facebook e Instagram específicamente para este emprendimiento y, a la vez, podemos hacerle promoción por las redes sociales personales de los integrantes de dicho emprendimiento. La forma en la que haremos llegar dichos productos al cliente final será acordando un lugar físico de encuentro entre un miembro del emprendimiento y el cliente, o entrega a domicilio con un adicional.

Segmento de Clientes

Nuestro emprendimiento crea valor hacia las personas con necesidades y/o deseos de decorar su ambiente con muebles de uso práctico, pero que a la vez posean una estética hogareña y rústica.
Los productos a elaborar son diseñados y dirigidos con la intención de abastecer a personas de cualquier tipo de sexo. Las edades de los mismos serían entre personas de 8 a 40 años, mientras que los clientes varían entre edades de 18 a 40 años.

Estructura de Costos

El costo fijo de nuestro emprendimiento es de \$8.932, los costos variables son de \$1.720 y el punto de equilibrio es de \$8.932.

Vías de Ingreso

Ganaremos dinero a través de la comercialización de los productos a elaborar bajo este emprendimiento. El beneficio de haber aplicado estos costos en particular son para que sea capaz de cubrir completamente los recursos que necesitamos para llevar a cabo el proceso de producción y al final, aún así obtener una ganancia justa de ella. Dicho dinero ingresará al flujo de caja a través de billeteras virtuales como Mercado Pago y Uala, mientras que para los clientes que no puedan realizar el pago de esta manera, se coordinará un punto de encuentro para ejecutar el intercambio de bienes y valores. El precio del kit de nuestros productos, y por lo tanto la cantidad de dinero, es de \$2.300.