

# Business Model Canvas

Diseñado por:  
Comercial N°30 "Dr. Esteban Agustín Gascón"

Diseñado para:  
Garden-ia

En: 17/06/2021

Iteración #

## ASOCIADOS CLAVE

ACCIONISTAS EXTERNOS

ACCIONISTAS INTERNOS

PROVEEDORES

EMPLEADOS

CLIENTES

## ACTIVIDADES CLAVE

LAS ACTIVIDADES PRINCIPALES SON EL CUIDADO DE LA HUERTA ESCOLAR Y LA PREPARACIÓN DE LAS PLANTAS A VENDER.

## RECURSOS CLAVE

CAPITAL INICIAL  
\$18.218

ACCIONES  
21 INTERNAS - \$350 C/U  
28 EXTERNAS - \$400 C/U

## PROPUESTA DE VALOR

OFRECEMOS PLANTAS EN BASE BIODEGRADABLE (DE CARTÓN) JUNTO CON MACETAS RECICLADAS. RESOLVEMOS LA NECESIDAD DE CONECTAR CON LA NATURALEZA EN TIEMPOS DE PANDEMIA Y REDUCIR EL NIVEL DE ESTRÉS URBANO. NUESTRA PARTICULARIDAD ES QUE EL OBJETO DE PRODUCIR Y VENDER DE MANERA MÁS AMIGABLE CON EL AMBIENTE. SINGULARMENTE ESTAMOS TRABAJANDO DE FORMA ARTESANAL, USANDO COMO PUNTO DE PARTIDA LA HUERTA ESCOLAR.

## RELACIÓN CON LOS CLIENTES

MEDIANTE LAS REDES Y SITIOS WEB, Y DE MANERA FÍSICA. GARDEN-IA SIEMPRE ESTARÁ DISPUESTA ANTE CUALQUIER SITUACIÓN. GARANTIZAMOS UN BUEN TRATO PARA QUE EL CLIENTE SE SIENTA A GUSTO Y OFRECIENDO SIEMPRE LA MEJOR CALIDAD. ESCUCHARÉAMOS LAS DUDAS DEL CLIENTE Y SERÁN COMPARTIDAS PARA ATRAER POTENCIALES CLIENTES.

## CANALES

UTILIZAREMOS LOS MEDIOS DE INTERNET Y WEB. NUESTRO MAYOR MEDIO DE DIFUSIÓN SERÁN LAS REDES SOCIALES Y VERBALMENTE ENTRE NUESTROS CONTACTOS E INSTITUCIONES CERCANOS.

## SEGMENTO DE CLIENTES

AQUELLOS QUE VIVAN EN LA CIUDAD Y LES GUSTEN LAS PLANTAS: NIÑOS, ADOLESCENTES Y ADULTOS, HOMBRES Y MUJERES. NO HAY LÍMITE EN NUESTROS POTENCIALES CLIENTES.

## ESTRUCTURA DE COSTOS

SUELDOS Y SALARIOS

\$9440

COSTO FIJO

PUNTO DE EQUILIBRIO

83 UNIDADES

INSUMOS

\$3480

COSTO DE MATERIALES DIRECTO.

RENTABILIDAD

70%

ENVÍO

\$30

COSTO VARIABLE

COMISIÓN

15%

COSTO VARIABLE.

## VÍAS DE INGRESO

ACCIONISTAS INTERNOS Y EXTERNOS

INGRESOS POR VENTA DE APROX.

\$220