

Business Model Canvas

Diseñado por: **SWEET DREAMS
ALMOHADAS S.A.**

Diseñado para: **J.A**

En: 18/17/2021

Iteración #

Asociados Clave

Nuestro principal proveedor es: "La casa del tapicero" con las telas y el vellón. Por otro lado tenemos a disposición la tinta marca *Art-Jet inks* que será útil para la impresión de almohadas.

Actividades Clave

El área de producción y marketing llevan a cabo sus proyectos con las actividades de cálculos de producción, el armado del producto, la creación del diseño y la promoción a través de la venta online.

Propuesta de Valor

El valor que creamos con nuestros productos al cliente es el del sentido de pertenencia que generamos diseñando y personalizando un objeto de uso común, dándole un valor sentimental.

Relación con los Clientes

Vamos a relacionarnos con nuestros clientes a través de redes sociales (instagram, facebook y nuestra página web).

Red social principal:
[.https://instagram.com/sweet_d.r.e.a.m.s._?utm_medium=copy_link](https://instagram.com/sweet_d.r.e.a.m.s._?utm_medium=copy_link).

Segmento de Clientes

Tiene un alcance de usuarios muy amplio, nos dedicamos a crear productos desde para los más jóvenes hasta para los adultos mayores, teniendo en cuenta sus gustos y preferencias.

Recursos Clave

Utilizaremos insumos para la creación del producto (máquina de coser, tijeras, agujas, impresora, cinta métrica)

Canales

Mediante catálogos de la página web y respondiendo todas sus dudas o inquietudes que tengan nuestros clientes.

Estructura de Costos

Costos fijos: Sueldos y herramientas con un total de \$3,980

Costos variables: Insumos, comisiones de Mercadopago y costos de distribución con un total de \$800

Vías de Ingreso

Inversionistas, accionistas y ventas.