

Business Model Canvas

Diseñado por:

TERRA

Diseñado para:

Junior Achievement

Iteración #

Asociados Clave

Accionistas
(capacitadores de
Junior Achievement,
familiares, entre
otros)

Miembros del
emprendimiento
(Curso de 5to
Economía, San
Marcelo)

Clientes fieles
(familiares, amigos,
entre otros)

Proveedores
confiables

Actividades Clave

La principal fuente de ingresos será la venta de productos naturales. Momentáneamente, tenemos cepillos dentales de bambú, (pensamos hacer una especie de kit, con hilo dental sustentable, y pasta de dientes orgánica) Las actividades esenciales serán la compra y venta de estos productos. También, la difusión de nuestro emprendimiento.

Recursos Clave

Para llevar a cabo nuestra empresa, necesitamos recursos económicos, materiales y humanos. El capital inicial necesario, redondea los \$13.000. Para ofrecer nuestro servicio, necesitamos proveedores confiables y clientela.

Propuesta de Valor

Ofrecemos productos que permiten vivir una vida sustentable y sostenible. Ayudamos al planeta con la reducción del consumo del plástico en acciones de la vida cotidiana, como lavarte los dientes con un cepillo de bambú o utilizar pasta de dientes en un recipiente reciclable

Aseguramos tener siempre el balance de precio-calidad. Garantizamos que nuestros productos sean lo más sustentables y naturales posibles, de manera que evitamos contaminar innecesariamente.

Relación con los Clientes

La relación que tendríamos con nuestros clientes será lo más humana y real posible. Nosotros deseamos atraerlos y fidelizarlos a través de distintas estrategias de marketing, como publicidad, sorteos o generando conciencia ambiental. También, haciéndolos sentir parte importante dentro de nuestra comunidad.

Canales

El medio que utilizaremos será a través de redes sociales, como, por ejemplo, Instagram.

Nuestra empresa se caracteriza por la responsabilidad y conciencia ambiental. Es a través de nuestros productos que buscamos que nuestros usuarios lleguen a esa reflexión y comprensión.

Segmento de Clientes

A las personas que buscan cuidar al medioambiente.

Un rango de edad 14 a 40 años. La mayoría de los usuarios cuentan con estudios secundarios y una minoría con el terciario.

En la provincia de Buenos Aires, Argentina.

Estructura de Costos

Los costos fijos son, los sueldos, salarios. Y los costos variables son la compra de cepillos dentales de bambú, hilo dental, pasta de dientes orgánica, bolsas, etiquetas y transporte.

Vías de Ingreso

Ganaremos dinero a través de la venta de acciones, rifas, los distintos productos, ferias, eventos especiales, entre otras.

Gracias a las ganancias proporcionadas por las actividades anteriores tendremos la posibilidad de renovar stock y recuperar el costo invertido.