

Cadena de Valor	Actividades Clave	Problema Identificado	Relacion	Segmentos
<ul style="list-style-type: none"> - logística interna: compra de la mercaderia. - Operacion: produccion manual del producto 	<ul style="list-style-type: none"> - directorio y gerencia general - area de marketing - area de produccion - area de recursos humanos 	<p>La comodidad y seguridad a la hora de usar el barbijo</p> <p>Proposito</p>	<p>La Comunidad del Colegio Nuestra Señora de la Misericordia</p> <p>Canales</p>	<p>¡Nos enfocamos principalmente en los amunos de los cursos mas chicos, ya que son ellos quienes mas dificultades presentan</p>
<ul style="list-style-type: none"> - logística interna: empaquetamiento - mercado y ventas: toma del pedido, promociones y analisis del mercado. - serivcio: atencion al cliente 	<p>Recursos Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> - recursos humanos - materiales - financiacion 	<p>Buscamos mediante la representacion del colegio en el compormiso del cuidado del COVID</p> <p>Propuesta de Valor</p> <p>El uso de nuestro "holder" de barbijo y la union y compromiso con cuidarnos y el coelgio</p>	<ul style="list-style-type: none"> - instagram (@chainbonding) - pagina web (en proceso) - cuestionarios y videos distribuidos mediante nuestra via de comunicacion escolar (acadeu) 	<p>con el uso del barbijo. Pero el producto es para todos los alumnos del colegio y profesores. Y nuestra principal prospuesta de valor se relaciona con el colegio y el hogar de niñas que posee.</p>
<p>Estructura de Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> - compra de materia prima (cintas y ganchitos) \$30 por unidad de ganchos y \$50 por unidad de cinta para cada barbijo - packaging (bolsas y sticker) \$10 por unidad 		<p>Metricas de Impacto</p> <ul style="list-style-type: none"> - alumnos de nuestro colegio - profesores de nuestro colegio - menos conraminacion e impacto en el ambiente. 		<p>Fuente de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> - inversionistas (inetrnos y externos) - venta del producto