

Business Model Canvas: Penseed



Asociaciones clave:

- Proveedores (materiales)
- Escuela (brinda el espacio físico)
- Asesoramiento de los profesores de la institución.
- JA (conocimiento, acompañamiento y herramientas)
- Accionistas (participación en la organización)
- Familias (apoyo)
- Otros cursos (trabajo de manera conjunta)



Actividades clave:

- Trabajo de producción y marketing para crear, dar a conocer y vender el producto.
- Recursos humanos para motivar a los empleados.
- Finanzas para analizar los costos, administrar el dinero y saber cuánto dinero necesitamos conseguir para financiar el emprendimiento.



Propuesta de valor:

Las personas se preocupan por el cuidado del medio ambiente debido a los desperdicios y la contaminación. Por esa razón, buscan productos sustentables. Nos enfocamos en los intereses de los clientes por medio de la personalización de las semillas que contiene el lápiz. De esta manera, estaríamos contribuyendo al cuidado del medio ambiente y al mismo tiempo, satisfaciendo las propias necesidades. Los lápices que sobren serán donados a un jardín sin recursos, para contribuir con la causa, proporcionando útiles escolares y promover una actividad de huerta.



Relación con los clientes:

- Se brindará asistencia personal a los clientes. Se otorgarán como medios de contacto principalmente Whatsapp e Instagram . Cada cliente será asesorado por uno de los miembros de la organización para resolver todas sus dudas e inquietudes. En nuestras redes sociales, están detalladas todas y cada una de las semillas, para que los compradores tengan una gran experiencia en cuanto al producto.



Segmento de clientes:

- Edades: de 13 a 28 años.
- Estudiante
- Estudia y/o reside en CABA
- Se interesa por el medio ambiente y/o la jardinería / manualidades / decoración / cocina.
- Utilizan frecuentemente Redes sociales como Instagram, WhatsApp, Facebook, Mail.
- Están usualmente familiarizados con las compras online.



Recursos clave:

- Materiales para armar el producto.
- Conocimiento sobre emprender para organizarnos de manera correcta.
- Conocimiento sobre botánica para elegir las semillas y posteriormente ayudar a nuestros compradores a cuidarla y de qué manera aprovecharla.
- Dinero para poder financiar el emprendimiento.
- Personal del emprendimiento que lleven a cabo las tareas dadas y progresar de manera más eficiente y eficaz.



Canales:

- Principalmente, se dará a conocer el producto por la página web y redes sociales. Habrá una tienda virtual, donde la persona podrá comprar y adquirir el producto al igual que contactarse por las redes sociales. Por esos medios, se le brindará asistencia a las personas , la atención post-venta será por los medios de Whatsapp y mail.



Estructura de costos:

Costos fijos: \$ 9,105
 -86% va destinado a los sueldos
 - el 14% restante va destinado a otros gastos generales.
 Costos variables: \$13,770 (\$45 el costo variable unitario)
 -Se requiere ese monto para poder cubrir los gastos de la producción, de los cuales \$ 4,815 son necesarios para llegar al punto de equilibrio, estarían siendo 107 lápices vendidas.



Vía de ingreso:

Cientes dispuestos a pagar alrededor a \$100 por unidad
 Actualmente en el mercado, el producto se encuentra en \$100.
 Ofrecemos abonar por transferencia o efectivo.
 Uso de uala como billetera virtual.
 Presentan preferencias por efectivo.
 Porcentaje de ingresos que constituye cada una de las vías de ingresos.
 60% efectivo
 40% transferencia.