

Krystal Candles CANVAS

Asociados Clave

Nuestros aliados claves son nuestros proveedores de cera de soja y esencias con amplia variedad y acceso en el mercado.

Las botellas de vidrio son recolectadas, ayudando al reciclado y evitando costos que puedan encarecer el producto

...

Actividades Clave

Nuestra propuesta de valor necesita una leve preparación para la producción: Para el envase de la vela se coloca el hilo humedecido en alcohol alrededor de la botella de vidrio, se coloca el fuego en el hilo y ponemos la botella el agua fría para producir el corte. Luego se liján los bordes para evitar cortes. Posteriormente, para la vela se coloca la cera sólida a temperatura mínima para transformarla en líquida y se mezcla con una esencia, luego mediante la utilización de un pabilo se coloca el hilo.

Recursos Clave

Uno de los recursos claves más importantes es la cera de soja que sin ella no podríamos producir las velas, como así también pabilo y esencias apropiadas para transmitir calma y bienestar. Asimismo, para el recipiente, es necesaria la botella de vidrio, hilo de algodón para colocarlo alrededor y alcohol. De esta manera, el proceso permite cortar la botella a la medida deseada al prender fuego el hilo y luego de unos segundos colocarla en hielo.

Propuesta de Valor

- Como verán en nuestras redes sociales, ofrecemos una vela (realizada a base de cera de soja) dentro de una botella de vidrio cortada, lo cual lo vemos como una idea muy original y ecológico, considerando el triple impacto.

Uno de los problemas que se solucionarían gracias a nuestro emprendimiento es la generación de empleo autogestionado. Krystal Candles posee innovación tecnológica dentro de su producto la cual es un código QR, que redirige al comprador hacia un video de YouTube (creado por nosotros) para que cualquiera aprenda a producir los vasos, a partir de botellas de vidrio, y las velas en sus casas. La técnica de aromaterapia y atención plena contribuye al bienestar general y de esta manera, la luz que emite la vela y su esencia, promueve un ambiente más calmado en los lugares donde sea encendida, relajando los niveles de estrés y ansiedad en las personas abrumadas por la pandemia.

Relación con los Clientes

Buscamos la mejor de las relaciones con nuestros clientes siempre desde el marco del respeto sin importar la edad. Y desde su lado esperamos la misma respuesta con buena vibra desde el primer momento porque es lo que Krystal Candles queremos que transmita. El disfrute con el otro nos permite conocer las necesidades y enfocarnos para buscar soluciones posibles.

Canales

Optamos por las redes sociales, priorizando la construcción de la comunicación de nuestro emprendimiento mediante teléfonos móviles. De esta manera comenzamos a utilizar Instagram brindando información a nuestros clientes sobre nosotros y quiénes somos, dando a conocer las voces del emprendimiento.

Segmento de Clientes

Nuestro producto está pensado para hombres y mujeres entre 16 y 60 años, que necesiten generar empleo y/o aumentar el bienestar emocional que conlleva al cuidado de la salud física. Desde los comienzos de la organización buscamos la inclusión, generación de empleo, cuidado del medio ambiente y un alto enfoque en la responsabilidad social empresarial e innovación tecnológica. Precisamente este emprendimiento se basa en ayudar a las personas con capacidades diferentes, mostrando alternativas de una economía sustentable. Proponemos realizar actividades placenteras, generando trabajo genuino. Nuestros clientes más importantes son cada una de las personas que apoyan día a día nuestro proyecto, aquellos que nos siguen en las redes sociales, que ven nuestro progreso y obviamente aquellos que deciden comprar algunos de nuestros productos.

Estructura de Costos

En nuestro modelo de negocio tenemos diferentes costos pero entre ellos se destacan los más importantes, estos son: La cera de soja y el packaging. La actividad más costosa de la fabricación del producto es la creación de la vela aromática

Vías de Ingreso

Nuestro principal flujo de ingresos serán productos que estarán a la venta próximamente y los cuales presentaremos por nuestra página de Instagram. Con respecto al abono de los productos, eso se verá en el área de finanzas, quizás algunos preferirían pagarlo por la App Mercadopago que es una billetera digital o quizás en efectivo y se les serán entregados en un punto de entrega específico.