

Asociados Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con los Clientes	Segmento de Clientes
<p>Los actores que necesitamos para que nuestro emprendimiento funcione son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1-Accionistas. 2-Director General. 3-Directores. 4-Empleados. 5-Clientes. 	<p>Las actividades que hacen que nuestra empresa tenga éxito son la del director/ra que tenga , marketing, finanzas, recursos humanos y de producción. Las de marketing todo lo que tenga que ver con la publicidad de nuestro producto a la hora de vender.El director o directora estará en todas las áreas.Finanzas con la búsqueda de precios y los costos que tendrá la empresa.Recursos humanos viendo que todos los empleados trabajen.Y producción con el proceso del producto.</p>	<p>Lo que le ofrecemos es un producto de higiene personal para tener siempre a mano a mano, porque se puede llevar en la mochila, cartera, en la mano, etc.Estamos ofreciendo una solución para resolver el problema de desinfectarse, tanto en la vía pública como en la casa. Lo que este producto brinda y ofrece es una seguridad higiénica .</p>	<p>La relación comienza con el cliente cuando ve nuestras redes sociales y la publicidad. Empieza cuando el cliente requiere de nuestro producto y lo compra, termina cuando el cliente recibe tiene ya su producto y está satisfecho con el producto, agradecemos por su compra, recomendamos que nos recomiende a la gente. A través de las redes y personalmente, con la publicidad de que están contentos y compartan su opinión con nosotros. Lo atraeremos con lo ecológico que es nuestro kit porque nos preocupamos por el medio ambiente, con el</p>	<p>Los usuarios a quienes va dirigido nuestro proyecto es a todo grupo de personas que usa para su cuidado personal, más para los tiempos en el que vivimos. No tiene un límite de edad, lo usan desde niños, adolescentes hasta adultos y mayores de edad, estos kit se usan en todos lados y todo el tiempo.Tiene un campo amplio de edades.</p>

			precio accesible para la gente.	
	Recursos Clave		Canales	
	<p>Para llevar a cabo nuestra empresa, los recursos que necesitamos son económicos, intelectuales y físicos porque esos van a llevar a que nuestro producto tenga éxito. Los insumos o herramientas que necesitamos es todo lo relacionado con nuestro proyecto. Nuestro capital inicial es de \$18,257. Vamos a vender 15 acciones, el valor de la acción es de \$609. Todo lo que el kit necesita es</p>		<p>Nuestra propuesta llega de distintas maneras, tanto virtual como personal. Pueden encontrar nuestro producto en nuestras redes sociales como instagram, marketplace y mercadolibre con todos los detalles de nuestro producto. También puede estar en mostrador de una perfumería a la vista nuestro Kit completo de exhibición .</p>	
Estructura de Costos			Vías de Ingreso	
<p>Los costos específicos de nuestra empresa son los costos fijos, costos variables y costos totales, los ingresos y el capital. Costos fijos:\$7,540 Costos Variables:\$10.717</p>			<p>Una de las formas de generar dinero y ganar es buscando accionistas que quieran invertir en nuestro emprendimiento y les interese. También a la hora de vender nuestro producto al público por los distintos canales.</p>	

Costos de materiales:\$147 Nuestro punto de equilibrio es de \$ 7,540				
--	--	--	--	--