

ALIADOS CLAVE

3 proveedores
Colegio
Colegios cercanos
Familiares
Junior

8.

ACTIVIDADES CLAVE

Trabajo por bloques o etapas.
Difusión en redes sociales
Venta en el colegio.
Venta en colegios cercanos

7.

RECURSOS CLAVE

Empleados
Telas
Hilo, Cinta, Cierres
Máquinas de coser

6.

PROPUESTA DE VALOR

Porque es un producto cómodo, agradable, suave, transportable. Material de buena calidad. Producto innovador una colcha que se convierte en almohada. La posibilidad de ayudar al Hogar de ancianos que está a dos cuadras del colegio.

2.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Mantener contacto mediante un buzón de sugerencias y opiniones sobre el producto. Club OFRI. Comunidad/blog

4.

DISTRIBUCIÓN

Venta personalizada en la escuela. Uso de las redes sociales, publicidades en instagram y facebook. (completar)

3.

USUARIOS

Pensada para estudiantes (primarios y secundarios) obligados a estar en el aula con las puertas y ventanas abiertas en invierno en época de pandemia. Y cualquier otra persona que busque como afrontar las bajas temperaturas.

1.

COSTOS

Sueldos y Salarios
Adquisición Materia prima
Empaquetado
Feria o stand

9.

INGRESOS

Venta directa en nuestro colegio (320 alumnos) y a colegios cercanos (8 colegios en el radio centro de la ciudad) la planificación de la producción por bloques nos asegura llegar a una rentabilidad muy alta y la posibilidad de vender fuera de la provincial nos proyecta aún más

5.