

Canvas B

Cadena de valor Proovedores: Macarons Pick & Go Todo Foto Accionista de JA Accionistas personales	Actividades Clave Nuestro emprendimiento se basa en compra y reventa de productos, nuestras actividades nucleares son la creación del packaging y la publicidad que hagamos del mismo.	Problema identificado Gran cantidad de desperdicio de alimentos	Relación con los Clientes La mejor forma de atraer a un usuarios es una buena imagen de la marca, ya sea teniendo un lugar de compra y venta confiable, ofreciéndole una buena atención y buena publicidad al producto. La relación con el cliente se forma una vez que se realiza la primer venta y la fidelización con el emprendimiento.	Segmento de Clientes -Desde 25 años -Zona norte (Buenos Aires) -Sexo Indistinto -Usuarios relacionados a la cocina y la organización de la misma
	Recursos Clave Recursos económicos, 14 acciones a vender, con un capital de 18200	Propósito Generar a largo plazo disminuir el desperdicio de alimento		
Costos fijos: \$7860 Costos variables: \$18379		Métricas de impacto se medirá con una encuestas periódicas en el segmento elegido	Vías de Ingreso El Ingreso será producido a través de la proyección de ventas	