

Business Model Canvas

Diseñado por:

RR.II de Bag-It

Diseñado para:

JAA

En: ~~domingo~~

21/06/2021

Iteración #

Asociados Clave

Los actores fundamentales que necesitamos para que nuestro proyecto funcione correctamente son nuestros proveedores y también nuestros compradores, ya que sin los proveedores no podríamos producir nuestras bolsas, y sin nuestros compradores no podríamos obtener ganancias. Nuestros posibles accionistas son nuestra familia, que nos van a apoyar en nuestro proyecto, nuestro profesor que también nos apoya mucho en esto y finalmente nuestros amigos. Nuestros proveedores por el momento son Mercado Libre y Promo Bolsas.

Actividades Clave

Nuestro proyecto no cuenta con ninguna actividad nuclear. La principal actividad que implica nuestro proyecto es la producción de nuestras bolsas. Y luego que todas las áreas de nuestro equipo haga su trabajo correctamente. Aunque el área más importante para es producción ya que ellos se encargan de producir todo correctamente para que luego el comprador esté contento con su nuevo producto.

Recursos Clave

Lo que necesitamos para llevar a cabo nuestra empresa es principalmente las bolsas, ya que sin ellas no podríamos vender nada y así no obtener ganancias. Y luego algo clave también es nuestro equipo de trabajo, tanto producción, recursos humanos, finanzas, marketing, nuestro director, nuestra vicedirectora y por último nuestro profesor Martín Rojas, que sin ellos no podríamos hacer esto posible. Porque todo esto hace que nos organicemos mejor. Nuestro capital inicial es de \$18.720 y venderemos 24 acciones a un costo de \$390 cada una.

Propuesta de Valor

En Bag-it, le ofrecemos a los clientes un producto ideado para disminuir el daño ambiental de las bolsas plásticas de una forma cómoda y sencilla, mediante su sistema the "Easily Portable", que le permite al usuario transportar la bolsa en su estuche. Así logramos combinar nuestra ayuda al medioambiente con la máxima comodidad al usuario.

Relación con los Clientes

Consideramos los gustos y opiniones de nuestros clientes fundamentales para mejorar aspectos y escuchar nuevas ideas. Por eso, nuestro equipo de marketing realiza constantes encuestas e interacciones mediante nuestras redes sociales. Además, estamos pendientes del feedback de nuestro producto, para así saber qué aspecto podemos mejorar.

Canales

En nuestras redes sociales y tiendas online somos:
Instagram: @bagit_bags
Facebook: @Bag-It Bags
Twitter: @BagItBags.

Segmento de Clientes

Nuestros clientes son personas de todas las edades, principalmente familiares, amigos y conocidos. Pero también, en Bag-it, ofrecemos el producto en distintas redes sociales y tiendas online, para así conseguir llegar a más gente.

Estructura de Costos

Los costos fijos que tiene nuestra empresa son: los sueldos y salarios por un total de 6240. Los costos variables serán de 170 aproximadamente por unidad producida. El punto de equilibrio es de 62 unidades.

Vías de Ingreso

El valor de la acción de la compañía es muy beneficioso para conseguir rápidamente el capital necesario para iniciar el proyecto. Si nuestra proyección es la correcta, obtendríamos ingresos suficientes para devolver a nuestros inversores un 20 % de rentabilidad.