

Business Model Canvas

Diseñado por:

Te&Co

Diseñado para:

En: dd/mm/aaaa

Iteración #

<p>Asociados Clave</p> <p>En nuestro caso, es fundamental las relaciones con nuestros proveedores de telas, semillas y té, además de aquellas personas que nos faciliten herramientas para la producción. Otro factor importante son los accionistas y el vínculo con ellos.</p>	<p>Actividades Clave</p> <p>La producción y venta de un combo; almohadilla en tela (térmica, relajante) a base de semillas y té en hebras (orgánico, natural) destinado al bienestar. para esto se realiza; compra de materia prima, producción, marketing, ventas, etc.</p> <p>Recursos Clave</p> <p>Para el desarrollo de nuestras actividades primero necesitamos obtener capital mediante la venta de acciones, luego establecer relaciones con proveedores para la obtención de recursos y además es vital la maquinaria para posteriormente producir el producto final.</p>	<p>Propuesta de Valor</p> <p>Se ofrece un producto artesanal, integrado por almohadillas y té en hebras, orientado al bienestar personal; diferenciado del resto por su diseño y su bajo impacto en el ambiente, un clásico producto re-versionado en función del consumidor y con un "toque" propio.</p>	<p>Relación con los Clientes</p> <p>Se utilizarán encuestas y distintos medios para constantemente adecuar el producto a el consumidor. nuestro personal de atención al cliente estará disponible atendiendo cualquier inquietud via redes sociales</p> <p>Canales</p> <p>El producto será difundido mediante redes sociales, promociones en comercios, de boca en boca, además de publicitar en nuestra institución. (se emplearán canales virtuales/digitales)</p>	<p>Segmento de Clientes</p> <p>Destinado a consumidores en general, apuntamos a; ofrecerles a los clientes que necesiten un espacio de distensión/relajación o que tengan alguna afección, una herramienta natural simple y sencilla sin ninguna contraindicación, desde chicos hasta adultos. Puede ser adquirido con fines medicinales hasta por simple gusto/placer.</p>
<p>Estructura de Costos</p> <p>Abarca costo de producción (obtención de maquinaria, compra de insumos, materia prima, costos indirectos, sueldos) sumado al porcentaje de ganancia a favor de la empresa. Los costos dependen del caudal de venta.</p>		<p>Vías de Ingreso</p> <p>La obtención de dinero se hará mediante la venta del producto, aceptando diferentes medios de pago como lo son; efectivo, uala, mercado pago, entre otras billeteras digitales.</p>		