

BUSINESS CANVAS WAIKO 2021

MODELO DE CANVAS

PROPUESTA DE VALOR

Waiko ofrece al cliente un conjunto de productos de higiene personal que promueven una nueva experiencia de vida en la que a los consumidores se les da la oportunidad de ayudar al planeta disminuyendo la cantidad de residuos plásticos, mientras que se cuidan a sí mismos.

Los plásticos que se utilizan en la industria higiénica tardan muchísimos años en degradarse y la contaminación que generan es inmensa. Además, no son reutilizables, por lo que tienen una vida útil muy limitada. Es por eso que Waiko busca una nueva forma de mantener y cuidar nuestra higiene personal, a base de productos de materiales reutilizables, biodegradables y eco-friendly.

Nuestro objetivo es una solución rápida y sencilla para los problemas de contaminación, en busca de un futuro mejor juntos. Así también, Waiko se diferencia gracias a su entusiasmo y compromiso especiales que frente a toda la comunidad.

ACTIVIDADES CLAVE

- La presentación del producto
- La transmisión de los valores propuestos
- La venta del mismo
- La elaboración del empaquetado
- La presentación
- La relación con proveedores e inversores

- La atención al cliente
- El uso de redes sociales para la venta online
- Las estrategias de venta
- La creatividad a la hora de afrontar situaciones
- Mantener todas acciones en el marco de lo ecológico y sustentable

ASOCIADOS CLAVE

En cuanto a los proveedores para los cepillos de dientes, dentífricos y jabón: Nuevo mundo, para el alcohol en gel un pequeño proveedor local y por último para el neceser sería una donación de uno de los accionistas, estos accionista seríamos los alumnos y padres del colegio que participamos en el proyecto.

RECURSOS CLAVE

- Productos listos para consumir: dentífrico, cepillo de dientes, jabón, alcohol en gel y toallas de mano;
- Como capital inicial requerimos \$53.876 vendiendo 22 acciones internas y 22 externas.
- Es importante tener la idea del producto finalizado y conseguir o producir cada parte que conforma el producto.
- Nuestra empresa Waiko al ser una empresa destinada a la venta de kit de higiene personal con materiales ecológicos, es fundamental obtener y ser consciente de cada producto que conforma el kit.



RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Nos relacionamos con los clientes mediante el uso de redes sociales tales como Instagram, Facebook, Gmail y Whatsapp. La relación con el cliente inicia en el momento que el potencial comprador demuestra interés en nuestro producto, ya que intentaremos acompañar al cliente en su cambio por una vida más ecológica, y finalizará cuando la empresa cese sus operaciones.

CANALES

La propuesta va a llegar a nuestros clientes por distintas redes sociales, principalmente Facebook e Instagram, subiendo publicaciones mostrando y contando sobre nuestro producto. Allí también contamos con imágenes, videos y participación activa vendedor--cliente.

SEGMENTO DE CLIENTES

Estamos creando valor a toda la comunidad, especialmente a aquellos que quieren lograr un cambio en la sociedad para ayudar al medioambiente y mejorar nuestro estilo de vida.

Toda persona puede ser usuario del producto, ya que están dedicados a cualquier rango de edad, sexo y nacionalidad.

Son esenciales para la higiene personal del hombre y la mujer, e incentivamos por medio de nuestros productos ecológicos el cuidado del medio ambiente, así también como el cuidado físico del usuario.

ESTRUCTURA DE COSTOS

- Costos Fijos: \$9.840 en sueldos, \$5.000 en publicidad, \$2.500 en movilización de eventos extra áulicos del programa, \$500 en herramientas y \$500 en impresiones.

- Costos Variables: el 1% de comisión por venta y 6% como máximo de costos asociados a la cobranza de venta unitaria. Mientras tanto, los costos de materiales directos son \$115 por cada cepillo de dientes, \$224 por cada pasta de dientes, \$40 por cada toalla, \$160 por cada jabón y \$50 por cada alcohol en gel. Se alcanza al punto de equilibrio de la empresa al vender 54 unidades de kit de higiene.

Cada venta del producto sería la forma de ingreso de la empresa. Las formas por la que puede ingresar las ganancias de la empresa son por efectivo o por mercado pago. Las billeteras virtuales van a ser nuestras herramientas principales para venderle a personas que no deseen pagar en efectivo o prefieran la facilidad de usar esta nueva tecnología.

Los ingresos estimados por venta de cada producto son de \$1000 de los cuales \$340 son de ganancia.

VÍAS DE INGRESO

