

Business Model Canvas

Diseñado por:

Diseñado para:

En: dd/mm/aaaa

Iteración #

<p>Asociados Clave</p> <p>Los comercios, proveedores, venta mayorista a vendedores independientes, los accionistas, otros emprendedores</p>	<p>Actividades Clave</p> <p>La producción, la venta, compra de insumos, actividad en redes sociales.</p>	<p>Propuesta de Valor</p> <p>Un producto saludable, que el envase en que este se vende no dañe el medio ambiente y que al venderse en envases retornables sea más accesible económicamente.</p>	<p>Relación con los Clientes</p> <p>Comienza al venderse, ofrecerlo, o cuando lo recargan si lo compraron por primera vez en un comercio. Luego una vez que el producto fue comprado la comunicación continuará mediante mensajes, obteniendo una devolución, diferencias, recomendaciones. Finaliza al terminar el emprendimiento.</p>	<p>Segmento de Clientes</p> <p>Una persona joven, que la consuma ya sea por gusto o por sus propiedades, alguien que viva en la provincia de Buenos Aires, pueden ser deportistas, con un nivel socioeconómico de medio a alto.</p>
<p>Recursos Clave</p> <p>Una receta, ingredientes, gente que sepa cómo producirlo, utensilios y elementos de higiene, un lugar donde producir, envases o frascos, división de trabajo, etiquetado, curso de manipulación de alimentos, habilitación de bromatología municipal, medios de distribución. Se venden 26 acciones (13 internas, 13 externas).</p>	<p>Canales</p> <p>Mediante redes sociales, por comentarios, ofreciéndolo, colocándolo en góndolas de almacenes locales.</p>			
<p>Estructura de Costos</p> <p>Costos variables: ingredientes (\$150 x unidad), frascos (\$105 x unidad), etiquetas e hilo para etiqueta (\$13 x unidad).</p> <p>Costos fijos: salarios (\$5840).</p> <p>Punto de equilibrio: 59</p>		<p>Vías de Ingreso</p> <p>Por la compra directa del producto a nosotros, por la recarga, la venta en los comercios, venta a instituciones / empresas, eventos especiales o ferias, venta online del producto.</p>		