

The Neoplastic Company

<p>SOCIOS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> -Don Orione -Scouts -Inversionistas -Bancor -Instituto 	<p>ACTIVIDADES CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> -Gestión de suministro -Producción -Venta -Marketing -Recolección de residuos 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <ul style="list-style-type: none"> -Cuidado del medio ambiente -Reciclado -Cuidado personal -Concientizar 	<p>RELACION CON CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> -Pre-post venta (información) -Redes sociales 	<p>SEGMENTOS DE CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> -Personas con interés en el cuidado del medio ambiente. -Personas entre 16 a 40 años
<p>ESTRUCTURAS DE COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Inversión social -Materiales -Mano de obra -Bienes de capital -Impuestos 		<p>FUENTE DE INGRESOS</p> <p>Ventas:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Efectivo -Transferencias (Mercado pago, Brubank) 		