

### Asociados Clave

•a) 1- Profesor de Organización Social y Situación de Riesgo.  
2- Profesora de Trabajo y Empleo.  
3-Servidora del Ministerio 4- Alumnos  
•b) Demiliten quienes serán los posibles proveedores, accionistas, las alianzas estratégicas, los posibles franquiciados, etc. Los posibles proveedores serían los inversores quienes recurriremos cuando ese aliado no pueda servirnos sería a nuestros padres y a las personas dispuestas a ayudar

### Actividades Clave

•a) ¿Cuáles son las actividades nucleares de su empresa? Las actividades nucleares de nuestra empresa es el hacer las prendas y comprar las telas. •b) ¿Cuales son las principales actividades que implica su proyecto? Las principales actividades que implica nuestro proyecto son: cocer, cortar y medir. ¿Qué tiene que hacer para que exista? Para que exista el producto es armarlo  
¿Cuáles son las actividades que no pueden faltar? Las actividades que no pueden faltar son: cocer, cortar y medir

### Recursos Clave

•a) ¿Qué necesitan para llevar a cabo su empresa? Los que necesitamos para llevar a cabo nuestra empresa es una capital, ropa que se pueda reutilizar y una cierta cantidad de personas dispuestas a ayudar •b) ¿Qué insumos o herramientas necesitan? Los insumos o herramientas que necesitamos para nuestros productos son: máquina de coser, hilo, aguja, tela, cinta métrica, tijera, entre otros. ¿Cuánto dinero de capital inicial? El dinero que necesitamos para el producto es de aproximadamente es de 6.500.  
¿Cuántas acciones van a vender y a qué valor? Las acciones que vamos a vender son de 42 prendas aproximadamente de 300\$ •c) ¿Qué necesitan para producir o ofrecer sus servicios? Los que necesitamos para ofrecer nuestro servicio son las redes sociales y publicaciones.

### Propuesta de Valor

•a) ¿Qué le están ofreciendo a sus usuarios? Lo que le estamos ofreciendo es la venta de ropa canina.  
•b) ¿Por qué les interesa sus ofertas? Les interesa por el motivo que el invierno está llegando y los precios son muy accesibles. •c) ¿Qué problema real y necesidad concreta están resolviendo? Estamos aprovechando la ropa que ya no usamos. •d) ¿Qué los diferencia del resto? Lo que nos diferencia del resto es que nuestros precios son muy accesibles. •e) ¿Qué hay de ustedes mismo, de su identidad singular en su propuesta? En nuestra propuesta lo que nos identifica es la calidad y una bolsita de regalo en la compra del producto.

### Relación con los Clientes

•a) ¿Cómo se van a relacionar con los clientes? Nos vamos a relacionar con nuestros clientes ofreciéndole nuestro producto o haciendo propaganda.  
•b) ¿Dónde empieza y donde termina esa relación? La relación empieza con la presentación del producto y termina en la compra opcional. Experiencias Negativas. Experiencias Positivas. "La fila de espera." "respetación del protocolo "Las críticas." "La compra del producto." "Las quejas del precio." "El alivio de los vendedores por la (intermedio). Protección de los días de frío a Perritos. •c) ¿Cómo van a atraer a sus usuarios? Atraeremos a los usuarios con publicación del producto a través de las redes sociales. ¿Cómo los van a fidelizar? Los vamos a fidelizar con precios accesibles y de buena calidad, buenos materiales, buenas terminación y resistente ¿Cómo se vincularan con sus usuarios? Nos vincularemos con nuestros usuarios a través de las redes sociales. ¿Cómo van a escuchar el feedback que ellos tienen para ofrecerles? Dispuestos a escuchar sus inquietudes y respuestas con respeto.

### Canales

a) ¿Cómo consiguen que la propuesta llegue a los diferentes actores o usuarios (medio físico- internet- dispositivos- web) Conseguiremos que la propuesta llegue a los usuarios por medio de las redes sociales, sería WhatsApp, Facebook e instagram.

### Segmento de Clientes

•a) ¿A quien le estar creando valor? Estamos creando ropa con diseños unicos y nos satisface que ellos abriguen a sus perritos.  
•b) ¿Quiénes son los usuarios de su propuesta? Los usuarios de esta propuesta son adolescentes y adultos. ¿Cómo son? Son como aproximadamente entre 18 y 40 años de ambos sexos algunos universitario, recibidos y trabajadores, son de Nacionalidad Argentina de la Provincia de Jujuy. Solteros/as personas que vivan solas/os que quieran comprar el producto.

### Estructura de Costos

•a) ¿Cuáles son los costos específicos que tiene su empresa? Los costos específicos serían aproximadamente un costo de 10.000\$ •b) buscaremos monetizar nuestra empresa a través de paginas web, principalmente en las plataformas de Facebook y Whatsapp, tambien publicaremos ediciones graficas y de venta para el reconocimiento de nuestra marca y producto •c) buscaremos monetizar nuestra empresa a traves de paginas web, principalmente en las plataformas de Facebook y Whatsapp, tambien publicaremos ediciones graficas y de venta para el reconocimiento de nuestra marca y producto. •c) De acuerdo a las ganancias de la venta de nuestro producto nos permite poseer y financiar los siguientes datos: •Salarios: Sea que tu local abra, el sueldo de tus empleados los tienes que pagar. •Costos Fijos: •Suministros: Agua y electricidad. •Alquiler: Local o impuestos a espacios públicos para la venta del producto •Reparaciones: En caso de la falla de una de las maquinas para costura •Costos Variables: •Materia prima: elástico, rollo de hilo para cocer, Lápicos o marcadores, cartulina para la realización de carteles de venta. •Salarios: los integrantes del grupo tendrán una remuneración monetaria de porcentajes de acuerdo a las ventas y cargos. •Costos de Materiales Directos: •Maquinaria: maquina de costura •Materiales: agujas, cinta métrica, , reglas, alfileres o sujetadores, tijeras y métras y bases de apoyo para el individuo •d) El punto de equilibrio a comienzos de nuestro emprendimiento surge a partir de la venta de 16 prendas caninas ya que en ese valor financiamos lo invertido en lo que permito a partir de ahí recibir las ganancias con las demás ventas. Ya que primeramente no contaremos con las maquinarias de costura en lo que ese trabajo sera realizado a obra de mano o contratación de empleo solamente para la costura del producto. Si la demanda es en gran cantidad optaremos a mas contrataciones de empleo o compra de maquinaria

### Vías de Ingreso

•a) ¿Cómo van a ingresar dinero? Ingresaremos dinero a través de la ropa canina. El dinero es el fin de obtener dinero y abrigar a los perros por el frío. Mediante efectivo. •b) ¿Cuáles serán los ingresos producto de sus ventas? Va a ingresar alrededor de 12.600 aproximadamente Parte izquierda del canvas: los procesos internos de sus negocios