

Business Model Canvas

Diseñado por: Alumnos del emprendimiento Beeco

Diseñado para: Rueda de capitalización

En: 8/06/2021

Iteración #1

Asociados Clave

Accionistas Internos.

Accionistas Externos.

Proveedores.

Clientes.

Actividades Clave

Compra-venta.

Agregado de Valor al Producto.

Relación con la Comunidad y con los Proveedores.

Estándares de Calidad.

Buena Relación Interna.

Recursos Clave

Bee Wraps.

Folletos.

Sobres.

Stickers.

Propuesta de Valor

- Ofreceremos un producto sustentable
- Hecho con materiales 100% naturales
- Biodegradable.

Conserva tus alimentos al igual que el film, pero con mayor durabilidad. Libre de contaminación ambiental.

Relación con los Clientes

- Ida y vuelta, por medio de varios canales de comunicación, por ejemplo: Gmail, instagram o alguna otra red social que nos permita el contacto directo con el cliente.

- Marketing de guerrilla o boca en boca.

Canales

- Email-marketing.
- Comprobante de compra.
- Soporte de mensajería para cualquier inconveniente con la compra del producto.

1. Usuario - segmento de clientes:

- Usuarios con consumos responsables.

- Producto dirigido para personas de todas las edades.

- Los usuarios, en su mayoría son adolescentes, o personas jóvenes, pero intentamos cambiar este paradigma, tratando de concientizar a personas adultas.

Estructura de Costos

Costos Fijos: Salarios, Viáticos.

Costos Variables: Bee Wraps, Sobres de papel, Folleto, Stickers.

Vías de Ingreso

Venta de acciones internas.

Venta de acciones externas.