

### Asociados Clave

Accionistas externos.  
Proveedores de materia prima.  
Emprendimientos para dar a consignación nuestro producto.  
Servicio de envío a domicilio.

### Actividades Clave

Preparación de los cuencos.  
Producción de velas  
Empaquetado  
Distribución  
Publicidad  
Gestión de redes.

### Recursos Clave

Proveedores de materia prima.  
Cortadora de botellas de vidrio.  
Conocimiento de redes.  
Mano de obra.  
Capital inicial de \$ 23.189  
Conocimientos sobre la producción de velas aromáticas a base de soja.

### Propuesta de Valor

Luminière es una marca de velas aromáticas a base de soja en cuencos reciclados, confeccionadas con productos naturales. La propuesta nace a partir de observar que las personas en su rutina diaria, están expuestas a situaciones de estrés, que les puede generar ansiedad y diferentes estados de ánimo. Esa problemática, unida a nuestra inquietud de pensar en un producto que sea respetuoso con el planeta, hizo que creemos nuestra marca.

Ofrecemos un producto innovador para el bienestar y amigable con el medio ambiente.

### Relación con Clientes

Publicidad en redes sociales.  
Interacción a través de las redes.  
Difusión a través de las redes de contenido de valor relacionado a nuestro producto.  
Mantener contacto con clientes.  
Trato personalizado.

### Canales

Nuestros canales serán: página web, Facebook, Instagram, Tiktok y Whatsapp.  
Pauta publicitaria en instagram y facebook.  
Publicidad en la institución educativa para llegar a todos los actores de la misma en los tres niveles de escolaridad.  
Programa de radio local.  
Interacción a través de nuestras redes con tres/cuatro publicaciones semanales a través de las diferentes herramientas.

### Segmentos de Clientes

Personas mayores de 15 años de la ciudad de Río Grande, que se interesen por consumir productos que cuidan el medio ambiente.

### Estructura de Costos

Compra de materia prima para la producción de velas: cera de soja, pabilos, ojalillos, aceites esenciales / Compra de recursos para el packaging.  
Gastos de sueldos (accionistas internos) y medios de pago (mercado pago).  
Publicidad en redes sociales.

### Vías de Ingreso

Ventas directas a través de puntos de ventas físicos (stand en la escuela y ferias) y virtuales (redes sociales y página web).  
Ventas indirectas a través de productos dados a consignación.