

# Business Model Canvas

Diseñado por:

Esc 19 "Grala Juana Azurduy"

En: 22/06/2022

Iteración #

<b>Asociados Clave</b>  Nuestros aliados clave serán: Imprenta que realizará los logos que necesitemos. Proveedor de piolines, cera, recipientes, aromatizantes y packagins	<b>Actividades Clave</b>  Compra de materia prima. Evaluación de precios de compra y venta. Producción del producto. Contacto constante con posibles compradores Tareas contables y de estabilidad.	<b>Propuesta de Valor</b>  Da energía y refresca. Desinfecta el ambiente y promueve la concentración. Tiene un aroma ligero y fresco que alivia el estrés, el dolor muscular, el dolor de garganta, la tos, el resfriado y el reumatismo. Es ideal prenderlas al final del día de trabajo	<b>Relación con los Clientes</b>  Propondremos a las instituciones crear una identidad de responsabilidad hacia los demás, a través del cuidado y la salud. Publicitaremos en las diferentes redes sociales nuestro producto. Estaremos en contacto con nuestros clientes para saber si el producto ha sido cómodo y de buena calidad.	<b>Segmento de Clientes</b>  El rango de clientes es bastante amplio, desde familiares y docentes de la institución, la gran comunidad que rodea a nuestra escuela y aquellos que quieran adquirir nuestros productos por redes sociales.
<b>Estructura de Costos</b>  Nuestros costos fijos comprenden los sueldo y las herramientas para poder producir nuestro producto \$18664. El costo variable unitario de cada barbijo es de \$103	<b>Recursos Clave</b>  Piolin. Cera. Colorantes. Aromatizantes. Contenedores. Redes sociales. Mano de obra constante de todos los miembros.		<b>Canales</b>  A traves de nuestro facebook e instagram publicitaremos nuestro producto.	<b>Vías de Ingreso</b>  Pretendemos tener una rentabilidad proyectada del 952% . Luego de vender la primera mitad proyectada ya tendríamos la ganancia suficiente como para reinvertir