

# #MODELO DE NEGOCIO: GOOD ENERGY

## CADENA DE VALOR

Proveedores,  
Accionistas internos y  
externos.  
Clientes.  
Instituciones y medios  
de comunicación:  
Escuela, comercios  
locales,  
Canales de TV y radio.

## ACTIVIDADES CLAVES

- 1- Cortar envases.
2. Producir vela en un envase mas pequeño e interceptar en base.
3. Preparar producto para la venta.
4. Promoción y publicidad.
- 5 Entrega y cobranza.

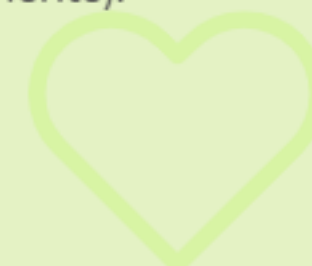
## PROBLEMA IDENTIFICADO

Contaminación y estrés en ambientes cerrados.



## RELACIÓN CON EL CLIENTE

La relacion será cercana mediante medios tecnológicos (redes sociales mayormente).



## SEGMENTOS DE CLIENTES

Personas de entre 16 a 50 años y organizaciones, radicadas en la Ciudad de Oliva - Córdoba y localidades vecinas, que busquen armonizar el espacio personal o ambiente de trabajo.



## RECURSOS CLAVE

Lugar fisico, tiempo, herramientas (resistencia), mano de obra, velas aromáticas, base de madera reciclada y sticker o calcomania identificatoria.



## PROPÓSITO

Disminuir la contaminación del ambiente y contribuir a reducir los niveles de estrés en los espacios cerrados.

## PROPUESTA DE VALOR

Producto económico, estético y reutilizable.

## CANALES

Redes sociales:  
facebook - instagram - whatsapp.



## ESTRUCTURA DE COSTOS

Costos fijos: publicidad, sueldos.  
Costos variables:  
velas, base de madera.



## METRICAS DE IMPACTO

Reducción del consumo energético.  
Metrica de productividad personal y de empleados



## FUENTES DE INGRESOS

- 1-Ventas de la producción.
- 2-Ventas las acciones.
- 3-Créditos.
- 4- Donaciones.

