

Modelo de negocios: Canvas

1.-Usuario - segmentos de clientes

a. ¿Para quién están creando valor?

Estamos creando valor para llegar a la concientización de las personas de oliva y lograr una reducción de materiales desechados creando así un producto nuevo con los mismos, aportando de esa manera a la reutilización de materiales descartables. Tendremos distintos modelos de veladores

b.- ¿Quiénes son los usuarios de su propuesta?
¿cómo son?

Nuestro producto está dirigido al público en general, sin distinción de sexo, edad ni poder adquisitivo de la ciudad de oliva, concientizados que mediante la adquisición de nuestro producto, contribuirán con la reducción de residuos.

2.- Propuesta de valor

Les estamos ofreciendo a nuestros potenciales usuarios un producto con material reciclado y con una buena presentación, con un buen precio de costo, que permitirá su compra a un precio razonable. Nuestro producto es muy llamativo y seguro que se diferencia de otras lámparas ya que aparte de ser con material reciclado es una idea novedosa no vista en mercados actuales de nuestra localidad.

Nuestro producto nos identifica porque respondemos a la solución de nuestro problema tratado y tenemos conciencia ecológica y responsabilidad con el medio ambiente.

3.- Distribución/canales:

Vamos a promocionar este producto por medio de la red social y tomaremos pedidos a través de ellos. Buscaremos los comentarios con familiares y/o otras personas para que el mismo se conozca por este medio y asistiremos a ferias locales y venta directa por distintos medios.

4.-Relación con clientes

Nos vamos a relacionar con ellos de manera amable y no siendo tan insistentes – Lograremos la fidelización a través de buen trato, buena presentación del producto. Garantía y reembolso del valor de compra, con un tiempo determinado.

Realizaremos encuestas a nuestros clientes para saber si están satisfechos o no con nuestro producto (Encuesta de satisfacción)

5.-Flujos de ingresos:

Los ingresos de dinero van a estar dado por la venta de por lo menos veinte veladores. Estimaremos dicho flujo de manera correcta cuando confeccionemos la proyección financiera.

Al haber distintos modelos los costos y precios de venta no serán los mismos. Quizás los confeccionemos a base de pedidos, para ello deberemos tener un catálogo con fotos de los mismos. Si los costos se vuelven muy altos quizáselijamos modelos más accesibles para los usuarios en cuanto al precio de venta del mismo.

- Teniendo en cuenta los costos una opción es confeccionar las tulipas con materiales descartables de bajo costo

6.-Recursos clave:

Para llevar a cabo nuestra empresa debemos contar con asesoramiento de personal técnico para correcta confección del mismo.

- Insumos y herramientas
- Cable x metro/2m \$90
- Porta lámpara \$120
- Ficha(macho) \$140
- Tecla \$270
- Cañito \$80
- Tuerca \$150
- Confeccionar hueco para la botella \$50
- Tulipa \$1.000
- Total \$1.900

Necesitaremos de capital aproximadamente \$38.000, se conseguirá la mitad del capital necesario mediante la venta de acciones entre familiares y conocidos

- Para producir necesitamos el trabajo en equipo

7.- Actividades clave:

- Conseguir los materiales (Donados por los socios o comprados)
- Capital inicial (Dinero)
- División de tareas para la producción
- Promocionar el producto
- Vender

8.- Aliados claves:

- Socios
- Asesoramiento de un técnico
- Padres
- Profesores
- Posibles interesados (inversores externos)

Proveedores:

- Ferretería, Comercios de materiales eléctricos
- Personas que recolectan materiales descartables
- Vidriería para hacer agujeros en las botellas

9.-Estructura de costos:

- La estructura real de los costos la tendremos luego de realizar la proyección financiera.

Allí estableceremos los costos fijos y los costos variables y buscaremos nuestro punto de equilibrio.