

<p>CADENA DE VALOR</p> <p>Junior Achievement. Mara Tejerina. Escuela, profesores: Profe Maga y Profe Melisa de arte. Familias y conocidos que donan material. Miembros de la empresa que nos enseñan: Berenice.</p> 	<p>ACTIVIDADES CLAVE</p> <p>Asesoramiento. Capacitación. Armado de productos.</p> 	<p>PROBLEMA IDENTIFICADO</p> <p>Contaminación ambiental, terrestre y submarina.</p> 	<p>RELACIÓN</p> <p>Relación cercana, con atención personalizada que se ajuste a las necesidades del cliente. Apunta a la fidelización.</p> 	<p>SEGMENTOS</p> <p>Usuario objetivo: Adolescentes de 12 a 20 años de edad, que vivan en Avellaneda y alrededores. Preferentemente que asistan a nuestra escuela.</p> <p>Asimismo, buscamos alcanzar a un público más general, no solo la población joven.</p> 
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <p>Sueldos, materias primas (principalmente el papel) y herramientas.</p> 	<p>RECURSOS CLAVE</p> <p>Hojas, cartón, telas, diario, lápices, semillas, cápsulas, hilo, aguja, cúter, pegamento esmalte...</p> 	<p>PROPÓSITO</p> <p>Reciclaje al alcance de la mano. Cuidado del medioambiente. Mediante lápices plantables y cuadernos ecológicos. ODS Vida Submarina.</p> 	<p>CANALES</p> <p>Redes sociales --> Instagram. Publicidad --> En la escuela y en charlas diarias con familiares, amigos y conocidos.</p> 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>Ecología. Personalización. Agroeducación.</p> 
	<p>MÉTRICAS DE IMPACTO</p> <p>Reducir la tala de árboles. Reducir el desperdicio de agua. Reducir el gasto energético. Aumentar la emisión de oxígeno.</p> 	<p>FUENTES DE INGRESOS</p> <p>Venta directa, Mercado Pago y venta de acciones.</p> 		