

# Modelo de Negocio Canvas

“**DEJAVÚ**” Instituto Privado Diocesano Presbítero Emilio Castoldi

<p><b>Aliados claves</b></p> <p>Proveedores. Accionistas externos locales. Revendedor, negocios locales, docentes, dueña de centro de estética, dueña de dietética (brindan frascos)</p>	<p><b>Actividades claves</b></p> <p>Recolectar frascos pequeños de vidrio. Comprar insumos, producir y vender, promocionar, comercializar, negociar con los proveedores. Capacitar al personal en manualidades.</p>	<p><b>Propuesta de valor</b></p> <p>Ofrecemos aromatizadores de ambiente elaborados por alumnos de 5to año del IPDPEC con una amplia variedad de fragancias utilizando frascos de vidrio reciclados, decorados artesanalmente. También ofrecemos los aromatizadores en un delicado packaging con bolsas de celofán para regalo.</p>	<p><b>Relación con el cliente</b></p> <p>Manteniendo contacto con encuestas a través de redes sociales. Promocionando el producto a través de radio local y folletos. Estudio de mercado para conocer la valoración del producto y hacer las modificaciones necesarias, escuchar sugerencias de los clientes.</p>	<p><b>Segmento de clientes</b></p> <p>Público en general de todas las edades, principalmente mujeres. Clientes corporativos, empresas que lo pueden revender a sus clientes, centros de estética.</p>
<p><b>Estructura de costo</b></p> <p>Los costos variables son: envase, insumos de fabricación, fragancias, etiquetas, comisión de venta, cartulinas, cinta bebé y costo de cobranza. Los costos fijos son: sueldos, gastos de fotocopias y gastos de publicidad. Costos Variables (al PE) \$182 Costos Fijos \$12.240 Punto de Equilibrio: 38,47</p>	<p><b>Recursos claves</b></p> <p>Recursos materiales: aula exclusiva para producción, utensilios. Venta de acciones: 46 acciones a \$740 Recursos humanos: alumnos de 5to año y profesores que asesoran. Apoyo de plantel docente.</p>	<p><b>Fuentes de Ingreso</b></p> <p>La fuente de ingresos principal será la venta de las 120 unidades de productos equivalente a \$60.000, la cual se proyecta vender a través de diferentes canales.</p>	<p><b>Canales</b></p> <p>Ventas a través de una página web, redes sociales. Venta directa puerta a puerta. Stand en el colegio para venta. Participación en una feria municipal de emprendimientos.</p>	