



## ALIADOS CLAVE

Los actores con los que necesitamos trabajar para hacer posible el funcionamiento del modelo de negocios son:  
Definir el público objetivo (serían los alumnos y las personas que nos compren fuera del colegio)  
Cuales son la principales actividades de la empresa (nuestra actividad fundamental es realizar y tener la mayor venta de nuestro producto)  
Alianzas claves

Cuales son los canales sobre los que se crea la relación con el cliente  
Estructura de costes  
Precisar las fuentes de ingresos  
Clarificar los recursos  
Valor diferencial frente a la competencia y beneficios para el consumidor.

Los posibles proveedores que necesitamos para la elaboración de nuestro producto (macetas) son:  
Proveedor zona de cactus (Maceta plástica N 10 , Suculentas : cactus y crasas para souvenirs de macetas)  
Proveedor las 4 flores (Tierra 10k, Macetas de cerámica/ barro N 10 )  
Proveedor vea (Materiales para comprar, que necesitamos para la elaboración de maceta de yerba mate : Vinagre de alcohol casalta de 500ml , Harina de trigo favorita de 1kg )

## ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades nucleares de nuestra de nuestra empresa consisten en la fabricación de macetas a veces de yerba mate.  
Las actividades principales de nuestra empresa son el reciclaje y la creación de macetas bio degradables, para que esto exista necesitaríamos la colaboración de la mano de obra de nuestro producto mediante la producción para que sea un excelente y buena calidad (y nuestros clientes estén satisfechos con nuestro producto). Y en nuestra empresa la actividad que no puede faltar es la producción de macetas y la decoración de los diseños de nuestro producto.  
El proceso de desarrollo empieza cuando empezamos a almacenar yerba mate usada, que luego se lo pone en un molde y se lo cocina durante un tiempo para luego ser decorada y vendida.

## RECURSOS CLAVE

Nosotros necesitamos mano de obra necesaria, distintos tipos de materia prima y también necesitaríamos cierta maquinaria (horno) para poder hacer nuestras macetas de yerba. Con respecto a los insumos o herramientas que necesitaríamos serían los materiales de accesorios para el diseño de las macetas (de nuestro producto), las macetas de cerámica / barro y de plástico. El dinero de nuestro capital inicial es del total de \$41.446 (con el total de los costos variables y fijos) . Nosotros vamos a vender acciones : 80 en total, 40 para los usuarios externos, y 40 para los usuarios internos , al valor de cada uno es \$520. Para producir o para ofrecer nuestro servicio nosotros necesitaríamos la maquinaria necesaria (que sería el horno para hacer nuestra maceta de yerbas) el dinero recaudado para poder requerir de los materiales necesarios (como las macetas de cerámica/ barro y de plástico, y otros ciertos materiales necesarios para hacer la maceta de yerba mate) y así poder comenzar con nuestra producción de dicho producto.

## PROPUESTA DE VALOR

El valor que les ofrecemos a nuestros clientes va a ser macetas, algunas de yerba hechas por nosotros y también va a estar la opción de macetas de cerámica / barro y de plásticos con materiales recicladas.

Nuestro valor podría llegar a interesarles, más que nada las macetas de yerba, ya que es un producto novedoso y llamativo que cuida al medio ambiente.  
Las ventas de nuestro producto las realizaremos con el fin de recaudar dinero para el merendero.

Lo que nos diferencia del resto de los microemprendimientos es que además de preocuparnos e intentar resolver el hambre, también aportaremos nuestro granito de arena al cuidado del medio ambiente.

¿Qué hay de ustedes mismos, de su identidad con respecto a nosotros mismos y en su identidad? Nuestro objetivo es vender nuestro producto para que nuestros clientes puedan estar satisfechos y puedan satisfacer sus necesidades con nuestros productos de buena calidad.

## RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Con nuestros clientes nos relacionaremos a través de vía virtual y vía personal, la relación con nuestros clientes empieza cuando el cliente esta interesado en nuestro producto, en la venta a través de nuestra comunicación con ellos y termina cuando finalizamos de venderle nuestro valor a los clientes.  
A nuestros clientes los vamos a atraer mostrándoles imágenes sobre nuestro producto que está a la venta a través de nuestra página, utilizando publicidad hasta lograr nuestro objetivo.  
Lograremos que vuelvan a elegirnos por nuestro buen servicio, buen trato hacia el los clientes y calidad del producto.  
El feedback que les ofrecemos a nuestros clientes va a ser a través de vía virtual un formulario.

## DISTRIBUCIÓN

La distribución de nuestro producto será vía físico y vía internet ya que participaremos en ferias y mediante el internet podremos abarcar muchísimas más áreas circundantes donde podremos presentar nuestra propuesta a nuevos usuarios.

## USUARIOS

El valor esta creado para todo tipo de personas, que estén interesados en comprar nuestras macetas. Comúnmente, las personas de todos los sexos , varían de 23 años en adelante, pero esto no quita que haya clientes de menor edad. Los compradores son personas que habitan en la provincia de Córdoba, de todos los barrios.

## COSTOS

Los costos específicos que tiene la empresa de cada producto son :

- Macetas biodegradables: \$250
- Macetas de plástico: \$250
- Macetas de cerámica: \$450

Costos fijos: \$24.440

Costos variables: \$7.259

El punto de equilibrio es:

- Macetas biodegradables: 51 unidades, \$7.332
- Macetas de plástico: 47 unidades, \$7.332
- Macetas de cerámica: 38 unidades, \$9.776

## INGRESOS

Nosotros vamos a ganar dinero mediante la compra/venta de nuestro producto que se quienes los van a comprar serán nuestros clientes que estén interesados en comprar nuestro producto (las macetas).

Los ingresos de las ventas de cada producto son:

- Macetas biodegradables: 15.000
- Macetas de plástico: 15.000
- Macetas de cerámica: 22.500

Total: \$52.500