

<p>8</p> <p>Aliados clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proveedores • Accionistas • Clientes • Empleados • promotores 	<p>7</p> <p>Actividades clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • conseguir el material • producir • publicidad • vender • atención al cliente • cumplir con los objetivos • publicidad • relacion con proveedor s <p>Recursos clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Materia prima • Mano de obra • packaging 	<p>2</p> <p>Propuesta de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizar • Reformar productos fáciles de transportar • Ecológico • Productos personalizados 	<p>4</p> <p>Relación con los clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preguntando • Escuchando • Dando ofertas-promos • Responder dudas • Buena atención al cliente • Cumplimiento de entregas • Cumplimiento de lo que calidad de nuestro producto <p>Distribución</p> <ul style="list-style-type: none"> • Instagram • Venta directa • Envíos • Facebook • Generar buena imagen y difundir a conocidos 	<p>1</p> <p>Usuarios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Población general • Estudiantes primaria/secundaria • Adultos/mayores • Personas que necesitan recordatorios • Médicos • Secretarios/secretarias
<p>9 Costos</p> <p><i>Nuestro objetivo de ventas es de 60 unidades, calculando inicialmente un costo fijo total de \$16240 y costos variables por un total de \$5027, nuestro punto de equilibrio es de (26,68) 20 unidades.</i></p>		<p>5 ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuestros ingresos estimados por ventas rondarán los \$39.000, con un escenario objetivo de ventas de 60 unidades. El precio de la venta del producto es de \$650. En este escenario ofrecemos a nuestros accionistas una rentabilidad del 79%. 		