

# Iroma JAA

<p><b>Cadena de Valor</b></p> <p>Iroma busca proveedores que garanticen calidad en las materias primas y cumplimiento en las entregas de las mismas. Por otro lado, buscamos atraer accionistas externos comprometidos con el cuidado del ambiente y que realicen aportes fructíferos en la compañía.</p>	<p><b>Actividades clave</b></p> <p>La base de la actividad es el trabajo en equipo, donde las cuatro áreas y el directorio deben complementarse para ofrecer el mejor producto. El fraccionamiento es uno de los componentes más importantes. El packaging formas de llegar al cliente serán un gran esfuerzo por cumplir por parte del área de Marketing.</p>	<p><b>Problema identificado</b></p> <p>El consumo excesivo de plástico afecta constantemente a nuestro planeta Tierra. Es por eso que optamos por eliminar estos materiales contaminantes y reemplazarlos por otros reutilizables.</p>	<p><b>Relación con Clientes</b></p> <p>Basamos nuestros principios en una relación allegada con los clientes. Planeamos comenzar entablando relación con los alumnos del instituto y rápidamente ir llegando a toda la comunidad. Logrando con nuestra calidad y carisma instalarnos en cada hogar de nuestros alrededores.</p>	<p><b>Segmentos</b></p> <p>La venta del producto está destinada desde personas jóvenes hasta personas mayores. La venta no está determinada por ningún parámetro social, religioso ni de sexo. Sin embargo, su venta está destinada a personas que vivan en la Provincia de Buenos Aires.</p>
<p><b>Recursos Clave</b></p> <p>Dentro de los recursos a utilizar necesitaremos de recursos físicos, económicos y humanos para poder desarrollar nuestro emprendimiento. Nuestros principales insumos son las fragancias, frascos y varillas. Por otro lado, necesitaremos a personas que lleven a cabo tanto su producción, su sustento económico, y su publicidad y difusión. Las acciones serán indispensablemente la base del emprendimiento.</p>	<p><b>Propósito</b></p> <p>Vender un difusor innovador en el diseño con un fin ambiental.</p>	<p><b>Canales</b></p> <p>Nuestro producto llegara a los usuarios mediante publicidades físicas y gráficas, eventos y stands que se organizaran a lo largo del trayecto. Nuestras principales herramientas de difusión son las redes sociales y sitio web, donde ampliamos la capacidad de Marketing Digital para darle la importancia que merece. Trabajaremos en crear grandes ideas capaces de atraer grandes masas de gente.</p>		
<p><b>Estructura de Costos</b></p> <p>Dentro de los costos que más inciden en nuestro emprendimiento son los frascos de vidrios, las fragancias, sueldos y los costos invertidos en la publicidad del producto tal como el stand.</p>	<p><b>Métricas de Impacto</b></p> <p>Al ser una empresa de triple impacto buscamos reducir el uso de plástico ofreciendo un envase de vidrio el cual puede ser reutilizado según lo desee el consumidor.</p>	<p><b>Fuentes de Ingresos</b></p> <p>En nuestra estrategia de negocios tenemos pensado comercializar nuestro producto mediante paginas virtuales, eventos educativos y mediante la constante presencia dentro del instituto.</p>		