



ECOBOM - Insólita J.A. - Modelo Canvas

Escuela Cgo. José Cardijn - Aprender a emprender 2022

Cadena de VALOR

Proveedores
Accionistas
externos
Comunidad
educativa:
Familias
Profesores
Preceptores
Alumnos de
otros cursos

PROCESOS CLAVES

- 1) Buscar y seleccionar proveedores.
- 2) Realizar el pedido de las bombillas/bolsas/cepillo.
- 3) Seguir el envío.
- 4) Recibir el pedido.
- 5) Organizar los productos para realizar el armado del kit.
- 6) Armar el kit Ecobom.
- 7) Hacer publicidades y promociones del producto Ecobom.
- 8) Vender el producto.

Problema identificado

Los derechos causados por las bombillas o sorbetes plásticos que terminan quedando en los océanos, perjudican a la vida submarina. Los seres vivos que habitan los mares se ven afectados por estos residuos ya que contaminan el agua ellos lo ingieren pensando que es alimento, además de que están hechos de petróleo u esto también afecta a nuestra salud.

Propósito

Buscamos cuidar la vida submarina, poder reducir desechos, concientizando a la sociedad, siendo más responsables de los daños causados con los residuos y teniendo en cuenta que cada acción individual cuenta.

Propuesta de Valor

Nuestra propuesta es ofrecer no sólo una bombilla, sino un kit donde tengan su cepillo para higienizar y una bolsita de tela para su traslado, para que quienes lo adquieran puedan tenerlo siempre a mano para cada vez que tenga la oportunidad de utilizarlo, sin dañar nuestro planeta.

Relación con los clientes

Nos vamos a relacionar con nuestros clientes de manera amable, respetuosa ofreciendo nuestro mejor servicio para una mejor venta. Puede contactarnos a través de nuestras redes como inicio y luego podemos hacerlo mediante mensaje o personalmente.

Vamos a ofrecer promociones, incentivarlos a través de las redes sociales con folletos y flyers, que llamen la atención. Entregaremos tarjetas informativas con la descripción del producto, sus usos y cuidados.

La idea es ofrecer descuentos para próximas compras, sorteos, tratar de siempre mantener el contacto, y preguntar sobre sus opiniones de uso. Escucharemos el feedback con encuestas, caja de preguntas en redes, contactándonos con los clientes un tiempo después de comprar el producto.

Segmento de Clientes

Nuestro cliente es una persona comprometida con el cuidado del medio ambiente, joven y responsable
Busca un producto sustentable y que ofrezca múltiples usos en su vida cotidiana

CANALES

- difundir flyers llamativos a través de Instagram
- folletos dando a conocer nuestras redes sociales
- cuentas y publicidades en distintas redes sociales
- videos en tik tok
- difundir promos y descuentos para captar la atención de los clientes tanto por redes como en la escuela

Fuentes de ingreso

Capitalización interna: valor acción 230 pesos
Capitalización externa: valor acción 230 pesos

Estructura de costos

Costos fijos: Sueldos trabajadores, directores y director general.
Costos variables: Materiales del kit (2 bombillas, cepillo limpiador), bolsa, etiqueta, comisión de ventas, envío.

Métricas de impacto

Lograr un cambio de hábito amigable con el cuidado del medio ambiente