

ALIADOS CLAVE

Accionistas, proveedores, centros de impresión, medios de transporte, mano de obra, empleados del emprendimiento y clientes.

8.

ACTIVIDADES CLAVE

Agendas hoteleras y para turistas.

7.

RECURSOS CLAVE

hojas recicladas, bastidor, licuadoras, mano de obra, hojas, balanza, hilo de madera, anillados, semillas, impresión, agujereadora, guillotina, 40 acciones a 900\$ cada una.

6.

PROPUESTA DE VALOR

Tapas de hojas recicladas y artesanales. una de ellas cuenta con información turística, y la otra esta dirigida hacia el publico hotelero

2.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Mediante publicidades en redes sociales, y a través de recomendaciones de diversos usuarios.

4.

DISTRIBUCIÓN

Puestos en eventos/ferias, envió a domicilio, por encomiendas a larga distancia y puntos de encuentro.

3.

USUARIOS

Empresarios hoteleros, turistas e interesados en conocer sobre las actividades recreativas de la zona.

1.

costos variables: hojas, espirales, impresiones, comisión por venta, costos por cobranza de venta unitaria, packging, punto de equilibrio...

costos fijos: sueldos, 11.540\$, 40 acciones a 900\$ cada una.

COSTOS

punto de equilibrio: agendas hoteleras: 15, agendas para turistas: 61

9.

INGRESOS

venta de agendas, mediante pago en efectivo y mercado pago, ingreso total de aproximado según el punto de equilibrio: 15 agendas hoteleras a 900\$ = 13.500\$, 61 agendas para turistas a 350\$ = 21.350\$.

5.

