padlet

Aline María Bouquet Roldan • 1d

Modelo CANVAS

Artemis Bags

-Aliados clave-

- Alumnas del Michael Ham, estudiantes
- Familiares
- Amigos
- Conocidos
- Universitarios

-Actividades clave-

- Marketing: principalmente en redes, hacer cuentas e interactuar con los seguidores
- Uso de transportes extra (cabify, etc)
- Comunicación efectiva con la modista

-Recursos clave-

- Materias primas
- Mano de obra (la modista)
- Transporte (para buscar las carteras o distribuirlas, etc)

-Propuesta de valor-

- Es ecológica
- Es grande, entra la computadora
- Sirve para el día a día
- Práctica
- Estiliza
- Está a la moda

-Relación con clientes-

- Redes
- Atención al cliente
- Encuestas
- Sorteos

Hay q tener claras las fuentes de ingreso para esto

-Canales-

- Medios- redes
- Colegio
- Envios (no pensado todavia)

Siempre hay que tener plan B

-Segmento de clientes-

- Target principal: alumnas
- Gente de mercado libre
- Gente de instagram

-Estructura de costes-

- Producción
- Distribución
- Marketing

-Flujos de ingresos-

- Comision de consumidores por compra
- Canjes de influencers