

ALIADOS CLAVE

- La misma cantidad de accionistas externos e internos. A través de la rueda de capitalización buscaremos conseguir el resto de los accionistas externos.

- Buscaremos en el mercado a los mejores proveedores en cuanto a calidad y precio de las materias primas.
- Alianzas estratégicas con comercios cercanos al colegio que nos permitan ofrecer en sus puntos de venta nuestro producto.

8.

ACTIVIDADES CLAVE

- Comprar las botellas, diseñar y poner el diseño, hacer publicidad y venderlas.

7.

RECURSOS CLAVE

- Inversores, materiales, tiempo, trabajadores y publicidad.
- Las botellas, los stickers y el empaquetado. Cada acción esta a 1300 entonces el capital inicial sería 70.200.
- Redes sociales y publicidad

6.

PROPUESTA DE VALOR

- Ahorrar plata (no estar continuamente comprando botellas descartables).
- Ayudar al medio ambiente.
- Promover la hidratación y la buena salud.
- Inspirar a otros jóvenes a emprender.

2.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Proponiendo un buen servicio y calidad en nuestro producto, estamos dispuestos a relacionarnos activamente con los compradores, sea mediante el uso de redes sociales o físicamente dentro del colegio.

4.

DISTRIBUCIÓN

Vendiendo dentro del colegio, haciendo una colaboración con Pizza a la Pala y mediante nuestras redes sociales y página web.

3.

USUARIOS

Para todo público, aunque principalmente para estudiantes de nuestro colegio

1.

COSTOS

- Costos fijos: salarios de empleados y directores.
- Costos variables: materia prima para producir las botellas y su empaquetado.

9.

INGRESOS

- Vendiendo las botellas
- Nosotros ganamos plata mientras ayudamos a reducir el uso del plástico descartable contaminante
- Por mercado pago y por efectivo.
- \$105.000

5.