

ALIADOS CLAVE

- .Accionistas
- .Proveedores
- .Clientes
- .Colegio

8.

ACTIVIDADES CLAVE

- .Redes sociales
- .Análisis de competidores
- .Análisis del precio de productos similares
- .Negocios de familiares
- .Servicio post-venta
- .Comunicación con compradores
- .Comunicación con proveedores
- .Diseño del producto
- .Control de calidad
- .Estrategia publicitaria

7.

RECURSOS CLAVE

- .Capacidad de venta
- .Propiedad intelectual
- .Muchos conocidos especialistas en el rubro

6.

PROPUESTA DE VALOR

.Nuestros productos tienen un excelente tamaño, son muy útiles, prácticos y cómodos. Ofrecemos productos tanto tradicionales como personalizados.

2.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- .Redes sociales
- .Instagram
- .TikTok
- .Página web

4.

DISTRIBUCIÓN

- .Retiros en el colegio
- .Nos podemos comunicar en ciertos casos para coordinar entregas presenciales.
- .Negocios de familiares de la organización.

3.

USUARIOS

.Hombres y mujeres de entre 13-50 años aproximadamente que manejen con dinero o carguen cosas en su vida cotidiana.

1.

COSTOS

- .Costos de los productos
- .Costos de personalización de productos
- .Publicidad

9.

INGRESOS

- .Venta de productos
- .Venta de acciones

5.