

ALIADOS CLAVE

- Futuros accionistas
- Proveedores
- Escuelas
- Rector de la escuela

8.

ACTIVIDADES CLAVE

- conseguir un presupuesto de proveedores de materiales para realizar el adaptador
- proveedores
- elaborar una estrategia de publicidad
- identificar a los posibles competidores del mercado
- identificar a los posibles compradores del producto
- prueba del producto(poner una silla con el producto de prueba y un qr con una calificación del 1 al 10 sobre el producto)
- Hablar con el rector para la utilidad del producto

7.

RECURSOS CLAVE

- Mano de obra
- Propiedad intelectual

6.

PROPUESTA DE VALOR

- es un producto innovador y no hay otro con el mismo target de venta que se asemeje a este
- el adaptador ergonómico está fabricado a partir de tela reutilizada
- Es facil de llevar de un lado a otro y es adaptable para cualquier tipo de silla
- Es un producto ideado y llevado a cabo por estudiantes para los mismos estudiantes. Por ende, entendemos la problemática en carne propia.
- No hace falta deshacerse de las sillas previas e invertir en otras más cómodas, sino que se pueden usar las mismas y elevar al siguiente nivel la comodidad de los alumnos.

2.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- La manera de llegar a los clientes va a ser a través de campañas en tiktok e Instagram, redes sociales que permiten llegar a un amplio público a través de videos entretenidos, explican

4.

DISTRIBUCIÓN

- Tenemos la idea de crear una TiendaNube donde se puede comprar desde allí, y tiene la integracion con medios de envios. Hay distintas opciones, como Correo Argentino, Andreani, ect.

3.

USUARIOS

- Todos aquellos estudiantes de secundaria privada de CABA
- Si la venta prospera, podríamos venderle directamente a la institución

1.

COSTOS

- Materiales, mano de obra, publicidad en instagram, (materiales para stand)

9.

INGRESOS

- Venta de productos y acciones
- Donaciones
- Inversiones futuras

5.