



VITALIA



USUARIOS

•El producto esta destinado más que nada a personas de 15 a 30 años aprox. Personas que sean o necesitan algo en que enfocarse, ya que sufren a diario de ansiedad, estres, depresión, entre otros.

INGRESOS

- Ventas directas a través de puntos físicos (ferias, stands de la escuela).
- Medios virtuales.
- Redes sociales.
- Paginas web.

COSTOS

- Compras de materias prima para las macetas.

RECURSOS CLAVES

- Provedores de materias primas.
- Mano de obra.
- Conocimiento de redes.
- Conocimiento de producción de masetas y elaboración de aceites esenciales.

ACTIVIDADES CLAVES

- Armado de canva y proyección financiera.
- Creación de redes sociales.
- Elaboración de productos.
- Promoción y venta del producto.

ALIADOS CLAVE

- Accionistas externos
- Provedores de materia prima
- Servicios de envío

DISTRIBUCIÓN

•Nuestros canales serán: Páginas web, facebook, instagram, whatsapp, publicidad en instagram y facebook publicado en la institución educativa, radio local y canales de TV locales.

PROPUESTA DE VALOR

- Vitalia es una marca de producción de masetas a base de materiales que no son nocivos para el medio ambiente.
- La propuesta nace a partir de un análisis de usuario.
- Ofrecemos un producto que cuida el bienestar del medio ambiente y la salud mental del cliente.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- Publicidad en redes sociales y difusión a través de las redes, tratando de mantener de esa manera el contacto con los clientes, ofreciendo un trato personalizado.