

ALIADOS CLAVE Inversión, proveedores. Otras instituciones públicas o privadas (escuela Técnica Valentín Virasoro, local laboral) Medios de comunicación.	ACTIVIDADES CLAVE Producción, marketing, comercialización y capacitación	PROPUESTA DE VALOR Producto de buena calidad, amigable con el medio ambiente, es decir, no la hace daño. El precio es competitivo con el de otros.	RELACION CON LOS CLIENTES Por medio de redes sociales o por medio de un número telefónico nos contactaremos con los clientes, teniendo una buena comunicación con ellos, así brindarles una confianza.	USUARIOS Para nuestros nuevos clientes, con muchas mascotas. Y así también para locales relacionados con el rubro de nuestro producto.
	RECURSOS CLAVES Necesitamos recursos económicos, conocimiento en el área de impresión, recursos financieros; capital inicial.		DISTRIBUCION A través de las redes sociales haremos posible que nuestra propuesta de valor llegue a nuestros clientes. Podrán retirar su producto por la institución o se lo envía por correo.	
COSTOS Costos fijos: sueldo Costos variables: insumos, materiales.		INGRESOS Por medios de ventas de los productos.		