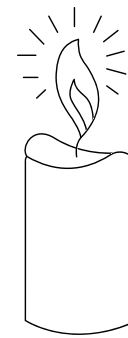


# Nefertum



## ***Asociados clave***

Accionistas externos.  
Proveedores de materia prima.  
Emprendimientos para dar a consignación nuestro producto.  
Servicio de envío a domicilio.

## ***Actividades clave***

Preparación de los cuencos.  
Producción de velas.  
Empaquetado.  
Distribución.  
Publicidad.  
Gestión de redes.

## ***Recursos clave***

Proveedores de materia prima.  
Cortadora de botellas de vidrio.  
conocimiento de redes.  
Mano de obra.  
Capital inicial  
Conocimientos sobre la producción de velas aromáticas a base de soja

## ***Propuestas de valor***

Nefertum es una marca de velas aromáticas a base de soja en cuencos reciclados, confeccionadas con productos naturales. La propuesta nace a partir de observar que las personas en su rutina diaria están expuestas a situaciones de estrés, que les puede generar ansiedad y diferentes estados de ánimo. Esa problemática, unida a nuestra inquietud de pensar en un producto que sea respetuoso con el planeta, hizo que creemos nuestra marca.

## ***Relación con clientes***

Publicidad en redes sociales.  
interacción a través de las redes.  
Difusión a través de las redes de contenido de valor relacionado a nuestro producto.  
Mantener contacto con clientes.  
Trato personalizado.

## ***Canales***

Nuestros canales serán:  
Instagram, Facebook, Tik Tok, Página Web, Whatsapp.  
Pauta publicitaria en Instagram y Facebook.  
Publicidad en la institución educativa para llegar a todos los actores de la misma en los tres niveles de escolaridad.  
Programa de radio local.  
Interacción a través de nuestras redes con dos/tres publicaciones semanales a través de las diferentes herramientas.

## ***Segmento de Clientes***

Personas mayores de 15 años de la ciudad de Río Grande, que se interesen por consumir productos que cuidan el medio ambiente.

## ***Estructuras de costos***

compra de materia prima para la producción de velas: cera de soja, pabilos, ojalillos, colorantes, mostacillas, aceites esenciales/ compra de recursos para el packaging.  
Gastos de sueldos (accionistas internos) y medios de pago (Mercado pago).  
publicidad en redes sociales.

## ***Vías de ingreso***

Ventas directas a través de puntos de ventas físicos (stand en la escuela y ferias) y virtuales (redes sociales y página web).  
Ventas indirectas a través de productos dados a consignación.