

## ALIADOS CLAVE

**Inversores, proveedores, equipo directivo, comunidad educativa.**

8.

## ACTIVIDADES CLAVE

Desarrollar un producto moderno, buen precio, buen diseño, buena calidad.

7.

## RECURSOS CLAVE

conocimientos tecnologicos,públicitarios,sustentables.

6.

## PROPUESTA DE VALOR

Solución practica para hacer las compras. Resistente , durable y espaciosa. Es un producto sustentable, lavable y reutilizable

Evita el uso del plástico. Todas las telas seleccionadas para la fabricación son veganas. Diversidad de diseños dentro de los 3 modelos propuestos

2.

## RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Institucional, Instagram, recomendaciones, web de junior,gmail.

4.

## DISTRIBUCIÓN

Consultas por Instagram.

Computadoras, internet, celulares.

3.

## USUARIOS

Jóvenes y adultos. El modelo Cool se dirige a mujeres de entre 15 y 30 años. Con gusto por la moda y la practicidad.

El modelo tote bag compras está destinado para publico masculino y femenino. Personas que necesitan tener siempre una bolsita a mano para hacer compras.

Se puede achicar y entra en el bolsillo, para mayor comodidad.

1.

## COSTOS

Fijos: Modista  
Variables: Telas de confección, relleno, cierres, Forros, hilos y pintura en tela.

Costos Iniciales: Parte de los materiales y la mano de obra será aportada por los accionistas internos.

9.

## INGRESOS

Ingresos de las acciones externas. Y de los accionistas internos

5.