

Asociaciones clave:

- Proveedores
- Accionistas
- Supermercados de reventa.
- Mayoristas
- Inversores
- Padres y madres. Amigos, profesores, etc.

Actividades clave:

- Producción rápida.
- Venta del producto final + repuesto.
- Organización y distribución de tareas.
- Rueda de capitalización.
- Feria de ciencias.
- Constancia en redes.

7

Propuestas de valor:

- Jóvenes emprendedores con ganas de ayudar al medio ambiente poniendo nuestro granito de arena.
- Detergente ecológico natural.
- Reducir el uso de químicos.
- Contaminar menos.
- Reutilizar.
- Queremos impactar de manera positiva en el medio ambiente.

Relaciones con clientes:

- Servicio pro y post venta adecuada.
- Encuestas en redes.
- Información sobre el producto.
- Constancia en internet.
- Consultar su opinión.

Segmentos de mercado:

- Jóvenes recientemente independizados. De 18+
- Amas de casa
- Personas +25
- Clientes de comercio

Recursos claves:

- Redes
- Personal
- Tiempo aprovechado
- Venta de acciones
- Materia prima
- Margen de error
- Punto de equilibrio.
- Packaging

6

Canales:

- Instagram
- Página web
- Facebook
- YouTube
- Publicidad en papel.
- Tik Tok
- Ferias
- Comercios.

3

1

8

Estructura de costos:

- Viaje a Bs.As.
- Stand de feria de ciencias.
- Materia prima.
- Packagings
- Prototipo

9

Fuentes de ingresos:

- Acciones
- Venta de producto

Sistemas de pago:

- Transferencias bancarias
- Efectivo
- Cuenta DNI
- Mercado Pago

5