

ALIADOS CLAVE



- Proveedores de cuero ecológico, mosquetones e hilo necesarios para la producción.
- Taller de producción para la fabricación del producto.
- Redes sociales, equipo de marketing y publicidad para promocionar y dar a conocer el producto.
- Distribuidores minoristas/mayoristas
- Equipo financiero que garantice la rentabilidad y mantenga las cuentas en orden.

ACTIVIDADES CLAVE



La actividad de la empresa es la confección de un tarjetero llavero y su comercialización. Actividades principales que implica nuestro proyecto son el diseño, planificación y producción. Para ello se necesita capital, material y mano de obra. Las actividades que no faltan serian diseño, elección del material, abastecimiento de todos los recursos necesarios para la producción y comercialización, incluido el lugar, respetando las etapas.

RECURSOS CLAVE



- Para nuestro tarjetero usaremos ecocuero mosquetón e hilo y la mano de obra. Vamos a necesitar Tijeras, Maquinas de coser y nuestro capital inicial va ser \$37170
Vamos a vender 33 acciones Internas y 20 acciones Externas las dos por un valor de \$700.

PROPUESTA DE VALOR



- Les ofrecemos promociones y descuentos.
- Nuestra propuesta es atractiva ya que tenemos mucha Interacción a través de las redes.
- Estamos resolviendo el problema económico que tienen algunas personas, ya que puede ser caro comprar un tarjetero y un llavero hoy en día, nosotros lo vendemos junto y a un precio mucho mas accesible.
- Nos diferenciamos del resto por nuestra increíble atención al feedback
- Lo que destacamos de nosotros mismos en la propuesta es la disposición de opiniones y sugerencias.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES



Nos vamos a relacionar con los clientes a través de las redes sociales o paginas, publicando el producto. La relación comienza cuando ellos ven nuestras publicaciones y termina cuando se dejan de interesar por los productos.

DISTRIBUCIÓN



- Conseguiremos que la propuesta llegue a diferentes usuarios o actores a través de los siguientes medios:
- **Físicos:** De boca en boca.
 - **Internet:** Por redes sociales (instagram, facebook, etc).
 - **Dispositivos:** Afiches pegados en paredes.
 - **Web:** Por anuncios en sitios.

USUARIOS



Nosotros vamos a atraer a los usuarios por publicación en internet. Vamos a hacer que se vayan satisfechos con el producto y el servicio, provocandoles un mayor interés en el mismo. Para escuchar el feedback de los clientes vamos a hacer un foro donde van a poder dar sus opiniones sobre el producto/servicio y así poder mejorar en el emprendimiento.



COSTOS

• COSTOS FIJOS

Sueldos; \$800 (Director General, sin ausentes)
\$2560 (Directores, sin ausentes)
\$13440 (Empleados, sin ausentes)
Sumando un total de \$16800 en sueldos.
Stand ferias/publicidad; \$2000
Movilidad eventos; \$2000
Monto de reserva; \$1200
Total otros gastos; \$5200
Total de Costos Fijos; \$22800

• COSTOS VARIABLES

Ecocuero; \$150
Mosquetón; \$120
Hilo; \$10
Packaging; \$80
Costo Variables Unitario; \$410
• **PUNTO DE EQUILIBRIO;**
CF; \$22000
Contribución marginal; \$590
Unidades; 37.29