

Modelo de Canvas

1. Usuarios:

- Valores creados para futuros compradores.
- Mercado amplio.
- Rango de edad de aproximadamente 15 a 30 años.
- Clase media (mas que nada para gente de alrededor).
- Sexo cualquiera.
- Gente del barrio y alrededores como principales clientes.
- MAPA DE EMPATIA:
 - ¿Qué piensa y siente? Piensa que puede llevar sus pertenencias, si en sus manos, lo cual va a serle incomodo, en una mochila, no es mucho. El cliente quiere el producto para moverse junto a sus pertenencias lo más cómodo posible.
 - ¿Qué escucha? Escucha como las tote bags son cada vez mas usadas por todos. Un producto que se vende cada vez más y es popular.
 - ¿Qué ve? Puede visualizar la comodidad de muchos usuarios de la tote bags en las calles. También como todos tienen uno o más diseños exóticos, estéticos y lindos a la vista.
 - ¿Qué piensa y hace? Compra el producto, lo utiliza y se da cuenta de la gran utilidad y comodidad que conlleva el producto.

2. Propuesta de valor:

- Somos estudiantes con el objetivo de aprender con este emprendimiento, llevarlo a cabo de la mejor manera y progresar con nuestro trabajo.
- Protegemos el ambiente al reemplazar el plástico y utilizando tela reciclada.
- Tenemos diferentes diseños propuestos los cuales son creativos como con telas de diferentes colores y texturas y diferentes pinturas.

3. Distribución:

- Por medio de redes sociales, las más usadas como Instagram y Facebook para llegar a más usuarios.
- Revistas barriales.
- Hacer una web (emprentienda).
- Punto de entrega: retirar en puntos específicos.
- Pedir una seña al cliente.

4. Relación con los clientes:

- Realizar encuestas para más acercamiento.
- Packaging: forma de envolver la bolsa.
- Descuentos luego de la 1ra compra.
- Mas interacción en redes sociales.
- Lenguaje juvenil: mas acorde a nuestra edad, mas familiarizado, es un espacio para hacer reclamos.
- Código QR a nuestras redes.

- Que el cliente sepa con quien está hablando (presentarnos).
5. Ingresos:
- Ganamos el dinero agregando una plusvalía al producto del 50%.
 - Ahorramos mas que nada en tela y máquinas de coser.
 - Utilizaremos método de pago en efectivo, mercado pago y transferencias, con una seña del 25% a 30%.
 - Recursos humanos y finanzas: llevar registro de trabajo (sueldos).
6. Recursos clave:
- Recursos físicos: materia prima, tela, pintura, mano de obra, tiempo.
 - Herramientas: maquina de coser, hilo, aguja, estencil y pinceles.
 - Capital humano.
 - Recursos intelectuales: saber pintar, coser, dibujar, etc.
7. Actividades clave:
- a. Buscar accionistas, precios (buscar y comparar), producir, etc.
 - b. Implica todo lo explicado en el punto 6: coser, pintar, sino la producción no puede llevarse a cabo.
 - c. Debemos precisar el capital necesario para poder progresar con el producto.
8. Aliados clave:
- Gente que sepa coser que nos pueda brindar el conocimiento, lo mismo con gente que tenga facilidad con el pincel y el diseño.
 - Proveedores: nuestros padres/tutores, familiares o nosotros mismos. Mayoristas en Once, Avellaneda, etc.
9. Costos:
- Costos: Materia prima, pintura e hilo. Herramientas, estencil y pinceles.
 - Costo del producto final: \$1500 mas mano de obra \$1900.
 - Sueldos: luego de tener las ganancias producidas.