



## Socios Clave

Quiénes son nuestros socios clave? Quiénes son nuestros proveedores clave?

Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave?

Que actividades realizan nuestros socios clave?

motivaciones para realizar alianzas:  
Optimización y economías Reducir  
riesgos e incertidumbre  
Adquisición de recursos y actividades particulares

## Actividades Clave

Que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?

Nuestros canales?

Nuestras relaciones con los clientes?

Nuestras fuentes de ingresos?

- Las actividades son:

Fabricación

Distribución

Venta

Marketing digital

-Nuestros canales:

Nuestras redes sociales, convocando y haciendo difusión.

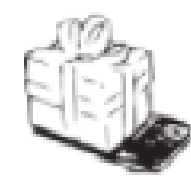
-Nuestras relación con los clientes:

Red social, Instagram y Facebook.

Fuentes de ingreso:

Publicidad y ventas

categorías  
Producción  
Solución de problemas  
Plataforma / Red



## Propuesta de Valor

Que valor estamos entregando a los clientes?  
Utilizar un elemento que le permite transportar cosas sin generar residuos de polietileno.

Cual problema estamos ayudando a resolver?

-A la no generación de residuos de polietileno

Cual necesidad estamos satisfaciendo?

-La necesidad de utilizar envoltorios

Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?

-El producto lo segmentaríamos en una bolsa grande de compras, acompañada de dos medianas para verduras y frutas.

Para clientes en otras localidades se exige la compra de 50 pack.

Novedad  
Desempeño  
Personalización  
"Ayuda a hacer el trabajo"  
Claro  
Marca/Status  
Precio  
Reducción de Costos  
Reducción de Riesgos  
Accesibilidad / Conveniencia / Usabilidad



## Relación con Clientes

Que tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?

Que relaciones hemos establecido?

Cuan costosas son?

Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

ejemplos  
Asistencia Personal Asistencia  
Personal Dedicada Auto Servicio  
Servicios Automatizados  
Comunidad



## Recursos Clave

Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?

nuestros canales?

nuestras relaciones con los clientes?

nuestras fuentes de ingreso?

tipos de recursos  
Físicos  
Intelectuales (Marcas, patentes, derechos de autor, datos)  
Humanos  
Financieros



## Estructura De Costos

Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio?

Cuales recursos clave son los mas costosos? Cuales actividades clave son las mas costosas?

Su negocio es mas:  
Enfocado al costo/estructura de costos conservadora, propuesta de valor de bajo costo, máxima automatización, mucho outsourcing/ Enfocado al valor/  
Enfocado a la creación de valor, Proposiciones de valor premium

## Fuente De Ingresos

Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?

-Por el valor social y ambiental

Actualmente por que se paga?

-Se paga solo la función

Como están pagando?

-Segun la calidad del producto

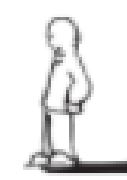
Como prefieren pagar?

-Efectivo, mercado pago, debito.

Cuanto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

- Los ingresos aportan a la totalidad de los ingresos generales

tipos: Precios fijo Precios dinámicos



## Segmentos De Clientes

Para quién estamos creando valor?  
-La comunidad

Quiénes son nuestros clientes mas importantes?

- Los comercios medianos y pequeños

mercado masivo Nichos  
de mercado  
Segmentado  
Diversificado Plataforma  
multiple

