BUSINESS MODEL CANVAS

Alianzas clave (8)

Proveedores: AgroRural(Mashua), AlgaEx(Cushuro), Rovi packing(Empaques)

Instituciones: Digemid, Sunat, Digesa

Puntos de distribución, Farmacias, Supermercados

Actividades clave (6)

Procesamiento de la materia prima, gestión de envíos, Compra de insumos, Control de calidad, Atención post-venta, Gestión de producción

Gestión de ventas, Proceso de fabricación, Actualización de los permisos

Recursos clave

Humanos: Profesionales químicos, Administrador, Marketing y ventas

Intelectuales: Formulas y patentes

Físicos: Maquinaria para la deshidratación, pulverización

Económicos: Préstamo, capital inicial

Propuestas de valor (2)

Capsulas naturales MASHCU elaborados con mashua y cushuro que previenen la prostatitis, esto complementado con una guía de tratamiento personalizado.

Relación con clientes (4)

1. Atención personal(Venta física del producto) 2. automatizada (compra por P. Web), 3. Atención personal exclusiva (A través de guías personalizada)

Canales (3)

Distribución: Delivery, recojo en tienda

Canal de venta: Tienda virtual(whatsApp), pagina web, tienda física

Canal de comunicación: Redes sociales

Segmentos de mercado (1)

Usuario: Hombres, 40 años a mas, Nivel Económico C-D, vive en Lima Norte

Cliente: Hombres y mujeres de 30 años a mas, que resida en Lima Norte, que cuenten con un familiar que padezca de prostatitis

Estructura de costes (9)

Inversión Inicial: Maquinaria y equipo, formalización, licencias, autorizaciones, patente.

Costos Fijos: Planillas, agua, luz(Mixto), alquiler, internet

Costos Variables: Materia prima, insumos, empaques, etiquetas

Fuentes de ingresos (5)

Ingresos por guías de tratamiento personalizado

Venta directa del producto

Venta por volumen