

Socios clave:

Proveedores: Asociación de productores de penca de tuna y cochinilla de la Irrigación de Maje, Aquasis, agua de mesa Jalsuri.

Tiendas: Flora&Fauna, La Sanahoria ,Eco-Tiendas.

Bancos:BCP/Interbank/BBVA/SCOTIABANK/Banco Pichincha.

Alianza estratégica entre no competidores:

PRIMAX: Incremento de ventas .

Alianza estratégica entre competidores

AJE: Incremento de ventas y reconocimiento, producto sostenible en su cartera de AJE .

Actividades clave:

Actividades de Producción:

Fabricación del envase a base hoja de nopal y control de calidad.

Actividades de Comercialización y Distribución:

Tiendas de Especialidad.

Actividad administrativa:

Gestión del gerente general.

Recursos clave:

Recursos Humanos:

Personal técnico para la elaboración del envase y Personal administrativo.

Recursos Físicos: Molde para el envase, máquina de soplado por inyección.

Recursos Intelectuales:

Página web, RRSS.

Recursos Financieros:

Capital de Inversión, ahorros y financiamiento.

Propuesta de valor:

Ofrecemos agua embotellada a base de hoja de nopal manteniendo el cuidado de su salud y del medio ambiente.

Relación con clientes:

Asistencia Personal:

Número y correo de la organización para atención al cliente.

Comunidades:

Creación de redes sociales de la organización.

Autoservicio:

Adquirir el producto personalmente.

Canales:

Comunicación

Canal personal: boca a boca

Canales Masivos: Internet, Redes Sociales.

Distribución: Minorista.

Venta:

indirecta:Sitio web de socios de minorista.

Segmento de clientes:

Nuestro producto va dirigido a residentes de Lima metropolitana zona 7 de ambos géneros entre los 18 a 60 años del nivel socioeconómico A y B interesados en el cuidado de su salud y medio ambiente.

Costos:

Requerimiento para operar el negocio como : Local para el área de producción y almacén, trámites de la SUNARP, Plataforma Web, gestión de proveedores.

Costos Fijos: Salario, alquiler de local, planilla, servicios de área administrativo.

Costos Variables: materia prima, comisión.

Costos de Inversión:SUNARP, investigación de Producto, Desarrollo del envase y página web

Ingresos:

Pago único:

Pagos puntuales de los clientes que adquieren nuestro producto.

Formas de generar ingresos:

Venta de nuestro producto agua embotellada a base hoja de Nopal.

Estrategias de precios:

Lista de Precio: Por sus diferentes tamaños del envase.

Por volumen: dependiendo de la cantidad comprada de los minorista.

Explicación del Modelo Business Canvas “Agua embotellada a base de hoja de Nopal”

Propuesta de valor: Agua embotellada a base de hoja de nopal manteniendo el cuidado de su salud y del medio ambiente.

Segmento del cliente: Nuestro producto agua embotellada va dirigido a personas de 18 a 60 años del nivel socioeconómico A y B, podemos visualizar según APEIM 2020 indica en la zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco y la Molina) muestra un gran % de habitantes del nivel socioeconómico “A” un 33.1% y en la “B” 45.4% están interesados en el cuidado de su salud y el medio ambiente.

Relación con clientes: En asistencia personal nosotros contaremos con un personal que atenderá al cliente mediante llamadas o correo electrónico de nuestra empresa. En las redes sociales crearemos comunidades y los consumidores sostenibles podrán sumarse al cuidado del medio ambiente. Nuestros clientes pueden adquirir nuestro producto personalmente en las tiendas minoristas.

Canales de Comunicación: Nuestros clientes conocerán nuestro producto mediante recomendaciones y sugerencias como también por las redes sociales como tik-tok, facebook, twitter, etc, como inicios de un emprendimiento nosotros distribuiremos a minoristas y podrán visualizar nuestro producto en tiendas web de nuestro socios.

Actividades Claves: Nuestra primera actividad clave es el área de producción, contaremos con personal para la fabricación del envase y control de calidad cumpliendo los estándares de calidad establecido. Segunda actividad clave es la comercialización y distribución de nuestros productos a minoristas como tiendas de especialidad para llegar a nuestros clientes potenciales y nuestra tercer actividad clave es el área administrativa quien se encargará el gerente general a gestionar toda la compañía.

Recursos Claves: En recursos humanos contaremos con personal técnico altamente capacitado para la elaboración del envase y un Gerente que cumpla los requisitos del perfil. En Recursos físicos es importante tener el molde para el envase y la máquina de soplado por inyección de alta tecnología que nos ayudará a formar el envase, se puede preparar de cualquier tipo de materia prima. En recursos intelectuales es importante tener la página web y usar las redes sociales para llegar a nuestros clientes. En recursos Financieros es importante tener una capital de inversión, ahorros y financiamiento por los bancos o inversionistas para lograr formar nuestros planes de una organización.

Socios y alianza clave: Contamos con proveedores de alta calidad como “Asociación de productores de penca de tuna y cochinilla de la Irrigación de Maje” que nos ayudará a tener la materia prima de Nopal disponible en nuestro almacén, “Aquasys” y “agua de mesa” Jalsuri nos ayudará a llenar agua purificada a los envases. Tendremos como socios claves a tiendas como Flora Fauna, La Zanahoria y Eco-Tiendas para llegar a nuestros clientes. Tendremos como socios a Bancos BCP, Interbank, BBVA, SCOTIABANK y Pichincha donde invertiremos nuestros ahorros y préstamos para formar nuestro emprendimiento.

Tenemos como alianza estratégica entre no competidores a PRIMAX para incrementar nuestras ventas y presencia en el mercado.

Una alianza estratégica entre competidores sería AJE ya que en su cartera poseen productos sostenibles y podríamos aprovechar ingresando nuestro producto a su cartera para incrementar nuestras ventas.

Ingresos: Nuestra fuente de ingreso será de pago puntual de nuestros clientes ya que la venta será de nuestro producto agua embotellada a base de hoja de Nopal. Tenemos 2 estrategias como: Precio para diferente tamaño de envase y el volumen comprado por los minoristas.

Costos: El requerimiento para operar nuestro emprendimiento es: Registrarse en la SUNARP como régimen MYPE tributario, tener un local alquilado para el área de producción y almacén, tener presencia en las redes sociales y proveedores fijos.

Tenemos Costos Fijos como: Salario del administrador, Alquiler del local para el área de producción, planilla de los trabajadores y los servicios administrativos (agua, luz, internet, teléfono, etc).

Tenemos Costos Variables como : Depende al volumen de la materia prima comprada se pagará un costo al proveedor y las comisiones que nos cobrarán los minoristas.

Tenemos Costo de Inversión: Trámites de la SUNARP para obtener la formalización y vigencia de comercialización en el mercado, se hará investigación del mercado para generar nuevas ideas de nuevos productos, la presentación de nuestro envase mejorará continuamente cumpliendo las expectativas de nuestros clientes.

