

Michael Stiven Rivera Leal  
Grado Once

Isntitucion educativa técnica empresarial miguel de cervantes Saavedra

# ¿Para quién creamos valor?

- ▶ Para nuestros clientes de 6 meses a 2 años, debido a que son pañales para niños que apenas van a desarrollarse

¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?

- ▶ Nuestros clientes van a saber que están comprando y tendrán un valor justo, para que ellos puedan invertir su dinero sin necesidad de mal gastar o parecer que el precio está muy alto

¿Qué problema estamos ayudando a solucionar?

- ▶ Estamos ayudando al medio ambiente a bajar la contaminación ambiental.
- ▶ También a que puedan economizar mas su dinero en los hogares
- ▶ A sus bebes para que no sufran de algún tipo de alergias y perjudiquen su salud

¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?

Nosotros vamos a satisfacer a los clientes, con empatía nos pondremos en el lugar de ellos para que no pierdan tanto dinero, también ayudar un conocimiento de que se pueden hacer muchas cosas sin contaminar el ambiente y sin perjudicar la salud

¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado ?

- ▶ El producto es para beneficiar al medio ambiente y los padres de familia que necesitan que sus bebés en una zona sana sin perjudicarlos

¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado?

Los canales que preferimos es por

Facebook,

Instagram,

WhatsApp

Correo

# ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes?

- ▶ **Ser Relevantes y ofrecer información de valor. Nuestros clientes quieren información que sea útil para ellos y que sea considerada de valor**
- ▶ **Enseñar como usar los productos o servicios.**
- ▶ **Ser seguros en lo que le estamos proponiendo**
- ▶ **Hacer productos con material de buena calidad**

# ¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes?

- ▶ Dar a conocer a los clientes los productos o servicios de la empresa. Ayudar a los clientes a evaluar la propuesta de valor. Permitir que los clientes compren los productos o servicios. Ofrecer un servicio de atención posventa

# ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado?

- ▶ Mi empresas debe definir el tipo de relación que desean establecer con cada segmento de mercado. La relación personal con los clientes pueden estar basadas en los fundamentos siguientes:
  - Captación de clientes.
  - Fidelización de clientes.
  - Estimulación de las ventas

¿Qué tipo de relaciones hemos establecido?

- ▶ Directa: en la que los clientes contactan directamente para conseguir tu propuesta de valor. Personal: a través de una comunicación directa, por ejemplo: cara a cara o por vía telefónica.

## ¿Cuál es su costo?

- ▶ El costo de los pañales serian de 50.000 mil pesos, vendrían 4 unidades, ya que duran un largo tiempo
- ▶ La promoción seria si compra 2 se lleva uno totalmente gratis por tan solo 35.000

# ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?

- ▶ Tratar de Resolver los problemas de nuestros clientes, dándoles una propuesta de valor,
- ▶ Satisfacer las necesidades de nuestros clientes

¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?

- ▶ Le brindaríamos un valor en el que ambos saliéramos beneficiados
- ▶ Trataremos de entenderlo y sería un precio, en el que el cliente no se desmotivara

# ¿Por qué pagan actualmente?

- ▶ Hay pañales que son de 90 o 80 mil pesos y los peor es que no son ecológicos, entonces la solución que encontré es dejar a bajo precio los pañales ecológicos para que los padres puedan invertir bien su dinero

# ¿Cómo les gustaría pagar?

- ▶ Tenemos varias formas de pago
- ▶ Nequi
- ▶ Servi entrega
- ▶ Por persona

# ¿Cuál es el total de ingresos?

- ▶ Si vendiéramos todos los paquetes de pañales a 50 mil pesos o con la promoción de 35.000 mil daría un valor de
- ▶ Valor 10.000.000- 50.000
- ▶ Valor 7.000.000- 35.000

¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con el cliente y fuentes de ingresos?

- ▶ Tener buena parla, ser seguros y darles confianza a nuestros clientes cuando nos referimos al valor, Los canales de distribución estarían siempre activas, sin demora en responder, estaríamos pendientes de nuestros clientes, tendríamos un lazo fuerte en los clientes nuevos y antiguos, daríamos rebajar a los que llevan tiempo comprándonos, haríamos promociones para generar mas ingresos

¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con el cliente y fuentes de ingresos?

- ▶ Resolveremos los problemas que pasan en los hogares, bebes, en la zona ambiental y en el modo económico, serian paginas 100% serias y con buena información, los ingresos serian de buen precio para ganar tanto los clientes como nosotros

# ¿Quiénes son nuestros socios clave?

- ▶ Son, Socios estratégicos, socios industriales, socios inversores son algunos de los socios claves para mi empresa. El objetivo es establecer una red de proveedores y socios que contribuyan al crecimiento y funcionamiento del medio ambiente y a generar empleo

# ¿Quiénes son nuestros proveedores clave?

- ▶ Son aquellos suministradores de productos y/o servicios críticos, en relación a algún aspecto estratégico de la Organización, o aquellos que tienen un volumen de facturación consideradamente elevado, por lo que es necesario mantener una relación especial con ellos.

# ¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros socios?

- Minimizar riesgos e incertidumbres.
- Optimizar las economías de escala.
- ▶ Compartir conocimientos y **recursos** humanos.
- ▶ Expandir el negocio
- ▶ Generar ganancias

# ¿Qué actividades clave realizan los socios?

- ▶ No cometer erros que podrían perjudicar la salud del bebe
- ▶ Hacer promociones para generar mucho mas ganancias
- ▶ Dar conocimiento para no contaminar el medio ambiente

¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?

- ▶ Los costos mas importantes de mi modelo de negocios son las maquinas ya que con ellos se haría los pañales ecológicos y obviamente tener la plata completa para poder empezar mi empresa y darle inicio a mis productos

# ¿Cuáles son los recursos clave más caros?

- Físicos > Instalaciones de fabricación, maquinaria, sistemas, puntos de venta
- Intelectuales Marcas, la información privada de facturación/ventas,
- Económicos > Efectivo, líneas de crédito

# ¿Cuáles son las actividades clave más caras?

- Cómo tu empresa, producto o servicio resuelve el problema o necesidad de tu cliente.
- Qué beneficios debe esperar el cliente de tu servicio.
- Cuál es tu valor diferencial y por qué te debe elegir a ti y no a tu competencia.Cuál es tu valor diferencial.