



MODELO

**ALUMNO: RONAL JOSMAR MARTINEZ
SOLANO.**

MATERIA: DESARROLLO EMPRESARIAL.

LIC. ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

TAREA: MODELO CANVAS.

GRADO: 6TO.

**VILLAHERMOSA TABASCO, AGOSTO
2020.**

CANVAS




Propuesta de negocio:

“Planta purificadora de agua.”

Purificadora de agua que ofrece productos como agua, rellenado de garrafones, limpieza y lavado del garrafón, hielo y agua gasificada.

Sera de fácil localización ya que podrán contactar por variedad de redes sociales, llamadas telefónicas o durante el recorrido del carrito repartidor de agua además de poder tener acceso a ella en alguna tienda cercana. A diferencia de otros purificadores, esta planta puede lavar al momento los garrafones que el cliente lleva. Para aquellos clientes que no les guste que le den otro garrafón más que el que tienen. Tendrá un horario extendido de 6:30 de la mañana a 20:30 de la noche para todo tipo de clientes ya que algunos por sus horarios laborales les es difícil comprar ciertos productos. Se darán promociones y precios especiales a mayoristas, y se aceptarán pedidos de todo tipo en especial en hielo para eventos pudiendo obtener promoción por ciertas cantidades de producto. Además de amplias variedades de pago.

LIENZO

<p>Socios clave:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proveedor de aditivo para tratado de agua. • Proveedor de agua. • Proveedor de garrafones y envases. • Creador de logo y sello de calidad del producto. 	<p>Actividades clave:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producción a escala. • Técnicos para solución de problemas en el equipo. • Transporte repartidor que facilite el acceso a puntos en los que a los clientes se les dificulte la llegada del producto. 	<p>Propuesta de valor:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costos accesibles. • Costo a mayoristas. • Lavado de garrafones al momento del llenado. 	<p>Relación con clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precio especial a mayoristas. • Promociones a clientes frecuentes. • Crédito a locales que deseen vender nuestro producto. 	<p>Segmentos de clientes:</p> <p>Público en general incluso en zona rural de difícil acceso.</p>
<p>Estructura de costes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compra de insumos. • Equipo e instalación del mismo. • Garrafones, etiquetas. • Revisión de calidad para obtención del sello de garantía. • Costo de renta del local. • Salario del personal a necesitar. 	<p>Recursos clave:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal capacitado en el tratado del agua. • Equipo especializado para lavado de garrafones. • Equipo adecuado para la realización del hielo y agua gasificada. 	<p>Propuesta de valor:</p> <p>BAJO COSTO</p> 	<p>Canales:</p>  	<p>Fuente de ingresos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precios bajos y accesibles manteniendo la calidad. • Amplias opciones de recibimiento de pagos: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Efectivo. ✓ Transferencias. • Cobro por tarjeta.