





## ÍNDICE

### INTRODUCCIÓN

### I. CLIENTES

### II. LA PROPUESTA DE VALOR

### III. LOS CANALES

Comunicarnos con la empresa

### IV. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

### V. FLUJO DE LOS INGRESOS

### VI. RECURSOS CLAVE

### VII. ACTIVIDADES CLAVE

### VIII. RED DE PARTNERS

### IX. ESTRUCTURA DE COSTOS

Costes de producción

Costes de cremallera

Costes de cerradura

Coste final de producción

Coste de alquiler

Coste de línea telefónica

### X. ESTAMICACION EN VENTAS



# MALUPA

## 8)RED DE PARTNERS

En los comienzos de nuestra empresa esto no lo no lo tenemos en mente. Según nuestra estabilidad en el mercado, estamos abiertos a colaborar con otras empresas que deseen nuestro productivo.

Nuestro producto será exitoso ya que mejora nuestro nivel de vida de una manera fácil, sencilla y económica. Es segura y puede ser utilizada cualquier tipo público.