



CANVAS

PEMPEM ANTI MOSQUITOS



1. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Las sábanas estarían dirigidas a un público con todo tipo de alergias a los mosquitos, porque evitarían así tener picaduras que les ocasionase problemas de salud.

También estarían pensadas para segmentos de gente que fuesen propensas a que les piquen los mosquitos o simplemente por prevención a estos. Las sábanas ahuyentarían a este tipos de insectos y así los clientes no se preocuparían de sus picaduras por la noche y dormirían mejor.



2. PROPOSICIÓN DE VALOR

La propuesta de valor de nuestro proyecto consiste en un conjunto de sábanas o edredones anti mosquitos. Esto se conseguirá a partir de unas plantas naturales que ahuyenten a este tipo de insectos bien sea por el olor que transmita hacia los mosquitos y hace que no se acerquen la zona de la cama protegiendo así a la persona de las picaduras



3. CANALES

Para que la propuesta llegue a los consumidores utilizamos diversos canales:

asistencia telefónica, donde el cliente podrá llamar y preguntar por cualquier duda al respecto, venta online a través de una página web, donde se le mostrará toda la información necesaria para ver cómo son las sábanas y también a través de la venta a grandes empresas y por último a través de las ferias de muestras.



4. RELACIONES CON CLIENTES

Fidelizar al cliente con asistencia personal y a través de la co-creación que permite que los clientes colaboren en hacer su producto de tal manera que el resultado final sea algo ajustado a sus preferencias y con todos los elementos que el mismo cliente ayudó a construir.



5. FLUJO DE INGRESOS

Nuestro principal flujo de ingresos sería la venta de las sábanas. También obtendremos ingresos de la subcontratación por parte de otras empresas, es decir, venderemos las telas con el repelente a otras empresas para que lo integrasen en sus productos.



6. ESTRUCTURA DE COSTES

Nuestros principales costes serían:

- Alquiler del local donde realizaríamos las sábanas (luz, agua...)
- Los materiales para la fabricación de las sábanas
- La contratación de los trabajadores (si fuese necesaria más mano de obra)
- Licencias para poner en funcionamiento el taller



7. RECURSOS CLAVE

Uno de los recursos clave para la fabricación de nuestro invento sería el material necesario para su creación. Serían unas plantas naturales que ahuyentan a ese tipo de insectos.

También sería necesario un local para su fabricación y para su venta, ya que se podría comprar mediante página web o físicamente en un establecimiento



8. ACTIVIDADES CLAVE

Nuestra actividad clave sería la producción de sábanas y su diseño que podrá ser elegido por los clientes a su gusto.

También la calidad de nuestras sábanas que serán de la mayor calidad posible

La página web , donde se mostrará toda la información sobre las sábanas



9. ALIADOS CLAVE

Nuestras alianzas serían con hoteles: Los hoteles situados en zonas húmedas de todo el planeta, con gran cantidad de mosquitos, estarían dispuestos a comprarnos nuestros productos.

Otra alianza clave sería con pequeñas empresas: tiendas locales o de barrio nos comprarían este tipo de sábanas para vender en sus establecimientos. Las sábanas anti mosquitos sería un producto único, que la competencia cercana no tendría.

Nos aliaríamos con los proveedores de telas para que nos proporcionasen telas de sábanas de mayor calidad y menor precio, para así, reducir costes.

