

# Canvas

## Seguimiento de clientes

Creamos valor para las personas que requieran de mano de obra (reparaciones, soldadura, montaje de objetos) y orientación.

Los clientes más importantes son personas mayores de entre 20 y 50 años , sean solteros, viudos, casados o incluso discapacitados son bien venidos a nuestra ferretería.

## Propuesta de valor

¿Qué problemas estamos ayudando a resolver?

Se te hace innecesario comprar una maquina o herramienta al que solo le darás un solo uso en toda su vida, para eso estamos nosotros para alquilártelas. Y si tienes una idea que quiera poner en marcha y no tienes a nadie que te puede ayudar para eso estamos nosotros para ayudarte hacer tu proyecto realidad.

¿Que necesidades estamos satisfaciendo?

La necesidad de tener un espacio donde las personas puedan crear sus cosas o repararlas ellos mismos si así lo quieren, y parte que les demos una orientación adecuada para el uso de las maquinas.

¿Que tipos de productos ofrecemos a cada uno de nuestros clientes?

Somos un establecimiento comercial dedicado a la venta de útiles para el bricolaje, la construcción y las necesidades del hogar.

## Canales

Con que canales de comunicación estoy llegando a los clientes?

Llegamos a los clientes atreves de la radio, periódicos, folletos o incluso atreves de la boca de nuestros clientes que han tenido una buena experiencia.

## Relacion con los clientes

¿Qué tipo de relación tenemos con nuestros clientes?

La orientación que les damos a los clientes es en un lenguaje que ellos puedan entender.

## Flujo de ingreso

De donde me entra el dinero?

- La compra de las productos
- La alquilacion de las maquina
- La alquilacion del taller
- Servicios para el ayuntamiento o el banco

## Recursos claves

Los recursos clave que nuestra empresa necesitan:

- el capital que necesitas para llevar a cabo tu emprendimiento.
- Debes ser muy hábil para contratar a tus empleados en los puestos clave de la compañía.
- Coche para hacer viajes largos o traer los materiales de distintos lugares
- Hay que conseguir un punto de venta y otro para el mini taller que tendrán disponibles los consumidores
- Conseguir empresas que nos proporcionen los materiales a buen precio

### **Actividades clave**

A lo que me dedico

Somos una ferretería normal pero lo que ofrecemos a los clientes es un taller aparte para que ellos hagan su propia reparación si así lo quieren.

Posemos una van para el transporte de nuestros productos o el de los clientes.

### **Socios clave**

Nuestros proveedores clave tienen que ser empresas que se dediquen a la venta de bricolaje a menor precio y nuestros socios clave serán ellos.

### **Estructura de coste**

Costes fijos:

Agua

Luz

Renta

Costes variables :

La compra de los productos