

# ***Modelo Canvas***

## **1. Propuesta de valor**

Hoy en día todo el mundo tiene un teléfono móvil a los que protegemos con fundas de diferentes diseños y colores. Nosotr@s hemos observado que hay jóvenes que no sacan a la calle bolsos o riñoneras y guardan el dinero dentro de las fundas, al igual que depender de cargadores y powerbanks para sus aparatos electrónicos.

En Staka diseñamos packs de fundas de móviles con billetero y cargador incorporado, que contiene distintos compartimentos que permiten guardar tanto tarjetas como dinero y un bloc de notas adicional. Además, ofrecemos una variedad de diseños propios así como la posibilidad de personalizarlos.

El material de nuestras fundas es biocompatible, contribuyendo así al mantenimiento del medio ambiente. Con corcho para mayor durabilidad. Ofrecemos la posibilidad de reparar fundas desgastadas y/o adaptarlas a un formato de nuestra cartera, con reducción de gastos para el consumidor.

## **2. Segmentos de clientes**

El principal segmento de clientes es la generación Z, es decir, jóvenes de 15 a 21 años, porque son los que más utilizan el teléfono móvil y los que a su vez menos usan carteras, mochilas, bolsos, etc.

Un segundo segmento de clientes lo representa la generación Y, jóvenes de alrededor de 20 años y adultos de no más de 35, porque aunque emplean más habitualmente accesorios como puede ser el bolso, todavía es de manera reducida.

El último segmento de clientes potenciales es la Generación X, que abarca a adultos de entre 40 y 50 años de edad.

## **3. Socios clave (Sociedades Claves)**

El socio clave de nuestra empresa es LEGO 2021 como proveedores para las fundas y carteras principales necesarias para el proyecto.

En cuanto a socios, disponemos de un acuerdo con la empresa de suministros Kima para tener los materiales aptos para crear el logotipo de nuestro proyecto junto con los diseños. También el socio Caype es para que nos suministren la tinta necesaria para la impresión de los diseños y el logo de nuestra empresa.

#### **4. Fuente de ingresos:**

Venta directa y el método de pago mediante paypal.

#### **5. Canales:**

Comunicación: Damos a conocer nuestros productos por medio de mensajes publicitarios en redes sociales, tales como Twitter, Instagram y Facebook.

Promocionamos la venta directa en la cuenta de Instagram de Staka, comunicándonos con los clientes por mensajes privados y correo electrónico.

Distribución: Nuestro canal es directo con nuestra propia tienda online y su propia red comercial ( Instagram/Facebook) con correo electrónico y teléfono como vía de contacto.

#### **6. Relaciones con los clientes:**

Nuestra atención al cliente se basa en asistencia personal y por correo electrónico de instagram.

#### **7. Recursos clave:**

Nuestros recursos clave son humanos y físicos, nos encargamos cada uno de los integrantes de Staka tanto de la creación de los diseños así como de la impresión de las fundas.

Nuestros recursos económicos son los proveedores de tintas y fundas, quienes suministrarán lo necesario para el proyecto.

#### **8. Actividades clave:**

En primer lugar, el diseño de las fundas se basará en unos diseños que nosotros haremos o de elección personalizada del cliente.

En segundo lugar, la fabricación e impresión, lo imprimimos en serigrafía con tintas base agua y por último, dar entrega de los productos a los clientes.

#### **9. Estructura de Costes:**

Los costes fijos de Staka no varían según el volumen de productos producidos. En cuanto a costes variables entrarían la reposición de materiales de impresión tales como tintas, el mantenimiento de aparatos eléctricos como móviles, tablets y ordenadores para el uso de las redes sociales de Staka.