

MODELO CANVAS SHADOW CAT

1. PROPUESTA DE VALOR

Cada vez hay más animales domésticos que se abandonan y terminan en protectoras. Desafortunadamente, muchas de ellas no dan a basto con la cantidad de mascotas que tienen, no pudiendo ofrecerles los cuidados mínimos necesarios. No somos conscientes de que los animales son seres vivos, que necesitan no solo cubrir las necesidades básicas, sino también cariño y afecto.

Por este motivo, Shadow Cat ha decidido colaborar con la asociación Kaonbi, que rescata animales callejeros y abandonados, con el fin de despertar la conciencia social.

Nuestra empresa crea sudaderas y bolsas de tela impresas con el diseño de nuestra propia marca en la espalda y la ilustración del gato en la parte delantera junto al logo de Kaonbi. También imprimiremos los **diseños exclusivos** que nuestros clientes nos envíen.

De los beneficios que saquemos con la ropa que vendamos, una parte irá destinada a Kaonbi para **ayudarles** económicamente y facilitarles la **acogida** de nuevos animales o que la estancia de los mismos mejore, consiguiendo alimentos y medicaciones.

Además de todo esto, entre nuestros objetivos se encuentra **concienciar** a la ciudadanía sobre el tema de la **adopción de animales**.

2. SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

Nuestra marca va dirigida a jóvenes de entre 16 y 22 años porque los diseños están pensados para que llamen la atención a la gente de esa edad.

También va dirigido para personas de 22 y 30 porque también ya que haremos distintos diseños.

En general el mensaje que damos va dirigido a todo tipo de edades.

3. ASOCIACIONES CLAVE

El material con el que vamos a trabajar nos lo van a suministrar las empresas Sederlak y LEGO S.L. Hemos elegido este proveedor principalmente por el precio de los productos, tienen tiendas físicas y contactar con estas empresas es accesible.

Por ejemplo en el caso de las sudaderas hemos elegido el L.E.G.O S.L. porque a parte de tener un buen precio, la tienda física es de fácil acceso puesto que está en Vitoria y vamos a hacer el pedido junto a alguno de nuestros compañeros de clase.

En el caso de las tintas que nuestro centro utilice las tintas de este mismo sitio nos ha dado un punto de confianza.

4. FUENTES DE INGRESOS

Los ingresos van a proceder casi exclusivamente por venta directa porque el cliente paga y directamente adquiere el producto.

5. CANALES

Llegaremos a los clientes mediante posters en las zonas más concurridas por la juventud. (Centros cívicos, bibliotecas, plazas, centros comerciales...)

También nos daremos a conocer mediante las redes sociales, como por ejemplo instagram,shadow.cat; o mediante nuestro TikTok.

Asimismo, podrán contactar con nosotros mediante nuestro propio correo electrónico: shadowcat866@gmail.com.

6. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Pensamos atraer a nuestros clientes mediante carteles que pegaremos por zonas en las cuales habitualmente hay gente joven, como pueden ser institutos y paradas de autobuses.

Mediante las redes sociales Instagram y tik tok.

Para mantenerlos y hacer que crezcan propondremos que suban una foto con una prenda nuestra y con su mascota y que nos mencionen. Y que así puedan conseguir un descuento en su próxima compra. Además, iremos actualizando e informando de las ayudas que han dado, los logros conseguidos y el apoyo logrado gracias a sus compras.

7. RECURSOS CLAVE

Los elementos más importantes son la colaboración que está teniendo con nosotros la protectora de animales ya que nuestro proyecto se basa en eso y tener los espacios necesarios para poder crear nuestras prendas.

También dependemos de que la gente se interese y quiera colaborar en el crecimiento de nuestra empresa.

8. ACTIVIDADES CLAVE

Imprimiremos en el taller con un pulpo que nos facilita el trabajo pudiendo estampar todos los colores en cuatro bolsas o sudaderas de una tirada.
Haremos las ventas de manera online porque es la vía más utilizada por nuestros segmentos de clientes.

9. ESTRUCTURAS DE COSTES

Nuestros costes más importantes son las sudaderas y las tintas.

Costes fijos: El coste del alquiler del lugar, la luz.

Alquiler de un local para almacenamiento e impresión: 200€/mes

Luz: 200€

Teléfono: 50€

Costes variables:

Sudaderas: 11€

Bolsas: 1'34€ cada unidad por un pedido de menos de 500 bolsas.

Tintas: 10€ por tinta

Adobe: 725,85€