

Actividades clave.

- Determinar la propuesta de valor. Esta es la primera acción a tomar en cuenta.
Nuestro producto consiste en un carrito autosuficiente, es decir lleva un batería de de 22.2V que le ayuda a empujar a la persona el carrito y que se recarga con la rotación de las ruedas, que se genera cuando la persona está empujando el carrito, la batería del carrito también sirve para recargar aparatos electrónicos.
- Conocer el mercado objetivo.
Somos el único mercado conocible, no tenemos competencia.
- Los canales de distribución.
Nuestros canales de distribución serían por envíos de amazon o si el cliente viene a la tienda se lo llevaran al momento o se lo mandamos nosotros en camión.



Actividades clave

- Conocer las alianzas estratégicas.
Tendremos 2 alianzas, amazon nos distribuye las baterías y los carritos Rosaoazul .
- La ventaja competitiva.
Nuestra ventaja competitiva es que somos la única empresa en este mercado, que tiene muy buen futuro.
- Determinar el precio.
Dependiendo del carrito que quieras van a variar los precios habrán carritos desde 250 a 900 euros.

