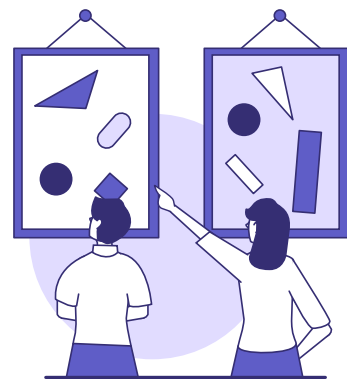


Business Canvas Model



SOCIOS CLAVE

Nuestros socios podrían ser personas con locales de alquiler o terrenos para nuestros eventos.





ACTIVIDADES CLAVE

- **Desarrollo de una estrategia de marketing integral**- Crear una estrategia de marketing personalizada que incluya tácticas específicas para la audiencia local. Esto podría incluir SEO local, publicidad pagada, marketing de contenidos, redes sociales, entre otros.
- **Comunicación efectiva**- Mantener una comunicación abierta y efectiva con el comercio local, asegurándose de entender sus necesidades y ajustando la estrategia según sea necesario.



RECURSOS CLAVE

- **Presencia en línea optimizada**- Asegurarse de que la agencia tenga una presencia en línea sólida y optimizada. Esto incluye un sitio web profesional, perfiles en redes sociales y posiblemente listados en directorios locales.
- **Conocimiento del mercado local**- Comprender a fondo el mercado local es esencial. Como por ejemplo, la comprensión de la demografía, las tendencias de consumo y el comportamiento del público objetivo en la zona geográfica específica.



PROPUESTA DE VALOR

- **Eventos y Colaboraciones Locales**
- Asesoría Multicanal
- Integración de Marketing Digital y Local
- Resolver a las personas que no saben sobre las redes sociales o simplemente promocionarse de la manera correcta.



RELACIÓN CON CLIENTES

Después de la captación de clientes lo que hacemos es fidelizar, dándoles descuentos, haciendo eventos o talleres, ofreciendo comunicación, dando contenido y todo esto exclusivo para clientes.



CANALES

- RRSS
- Página web
- Creando eventos
- Yendo local por local



SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

- Creamos el valor para empresarios de una edad de media de >35 años en la que no sepan o sepan lo básico de todo lo que tenga que ver con lo digital (posicionamiento en redes sociales y).
- Nuestros clientes más importantes son los que más quieran arriesgarse y tener un punto de modernidad. (PYMES de la Comunidad Valenciana con actividades relacionadas con el arte)



FUENTE DE INGRESOS

Fuente de ingresos
Pudiendo utilizar diferentes estrategias de precios la principal fuente de ingresos serían los clientes que son los que pagan directamente los servicios que se ofrecen.



ESTRUCTURA DE COSTOS

Costos Fijos: TOTAL

- Personal.
- Oficina.
- Tecnología y Software.
- Marketing y Publicidad Propia.
- Seguros.

Costos Variables: TOTAL

- Publicidad para Clientes.
- Viajes y Gastos Relacionados con Clientes.
- Comisiones de Plataformas Publicitarias.