ALIANZAS



ACTIVIDADES CLAVES

RECURSOS

CLAVES



PROPUESTA DE VALOR





SEGMENTO DE CLIENTE



Diseño y Desarrollo del Producto: Crear prototipos funcionales y seguros; investigar materiales adecuados; colaborar con perfumistas para fragancias unisex y modernas. Producción y Logística: Fabricación con socios estratégicos, control de calidad, diseño de empaques atractivos y gestión eficiente del inventario.

Marketing y Ventas: Identificar público objetivo, diseñar campañas digitales y establecer canales de venta online y físicos. Innovación Continua: Mejorar el producto basado en feedback y lanzar ediciones especiales. Atención al Cliente: Ofrecer

soporte postventa, garantías y manejo de reclamaciones. Cumplimiento Normativo: Asegurar estándares legales y gestionar la viabilidad financiera del negocio.



- Bolígrafo con colonia portátil: práctico y elegante.
- Compartimento recargable: reduce el desperdicio.
- Fragancias personalizables para cada estilo.

¿Por qué BOLÍ X PERFUME?

- Combina funcionalidad y estilo.
- Ahorra espacio reduces el desorden en tu día a día y reciclas.
- Refrescante, práctico v sostenible.

BOLÍ X PERFUME: Tu aliado Diario con un toque de frescura

CANALES DE VENTA

CLIENTES



Oline(web,app,perfiles sociales) Canales físicos: Dirección: Gran vía calle de Don Diego Lopez de Haro, 30, Abando, 48009, Bilbao

Atencion al cliente personalizada(bolis

con sus nombres)

Relación de Autoservicio :Los clientes

pueden realizar pedidos y obtener

información directamente desde

plataformas digitales sin necesidad de

intervención humana.

Tiendas s en aeropuerto A-4, Km. 532, Salidas aeropuerto, Planta 1, 41020 Bilbao

FUENTES DE INGRESOS

Cómo generamos ingresos:

Ventas brutas de productos y servicios (Ventas netas proyectadas para los primeros 3 años: 5.124.668 €, 10.373.916 €, 10.174.271 €). Beneficios: 366.598,40 € 5.065.204,80 € 4.549.679,20 €



ESTRUCTURAS DE COSTE



Costes fijos: Alquiler (300.000 €/año), sueldos (200.000 €/año), publicidad (1.000.000 €/año), seguros γ servicios.

Costes variables: Producción, comisiones por ventas, viajes.

Total de gastos proyectados de explotación: 3.884.500 € (Año 1), 2.884.500 € (Año 2 y 3).

DESIGNED BY: FOXVI TIME