

Business Model Canvas – CJM Glass

1. Propuesta de valor

CJM Glass ofrece espejos antivaho de alta calidad, ideales para baños, vestidores, gimnasios y vehículos. Nuestro producto evita la condensación, proporcionando una visión clara y segura en cualquier situación. Nos destacamos por ofrecer durabilidad, innovación y opciones de personalización adaptadas a cada cliente.

2. Segmentos de clientes

Nuestros principales clientes son:

- **Residencial:** propietarios que buscan espejos antivaho para sus hogares.
- **Comercial:** gimnasios, spas, hoteles y centros comerciales que necesitan espejos resistentes y funcionales.
- **Automoción:** fabricantes y particulares que desean espejos antivaho para vehículos o transportes especiales.

3. Canales

CJM Glass llega a sus clientes mediante:

- **Venta directa:** a través de nuestra página web, donde los clientes pueden elegir y personalizar sus productos.
- **Distribuidores e instaladores:** colaborando con empresas de construcción y decoración.
- **Showroom físico:** para que los clientes puedan ver y evaluar la calidad de nuestros espejos antes de comprar.

4. Relaciones con los clientes

- **Atención personalizada:** asesoramos sobre productos, medidas y opciones de instalación.
- **Servicio postventa:** ofrecemos garantía, mantenimiento y soporte técnico.
- **Comunicación digital:** utilizamos newsletters, redes sociales y tutoriales para informar y fidelizar a nuestros clientes.

5. Fuentes de ingresos

- **Venta de espejos antivaho:** por unidad o por proyecto.
- **Servicios de personalización e instalación:** tarifas adicionales por medidas especiales o instalación profesional.
- **Contratos comerciales a largo plazo:** suministro continuo para gimnasios, hoteles y empresas.

6. Recursos clave

- **Producto y tecnología:** espejos antivaho de alta calidad.
- **Equipo humano:** personal de ventas, técnicos y expertos en instalación.
- **Infraestructura:** taller de producción, showroom y logística.
- **Proveedores confiables:** para asegurar materiales de primera calidad.

7. Actividades clave

- **Fabricación y personalización** de espejos según las necesidades del cliente.
- **Instalación y mantenimiento** de los productos.
- **Marketing y ventas** para atraer nuevos clientes y mantener satisfechos a los actuales.
- **Investigación y desarrollo** para mejorar la tecnología antivaho y crear nuevos productos.

8. Socios clave

- **Proveedores de vidrio y componentes** de confianza.
- **Empresas de instalación y distribución** para llegar a más clientes.
- **Arquitectos, decoradores y constructores** que colaboran en proyectos grandes y personalizados.

9. Estructura de costes

- **Producción:** materiales, fabricación y personal técnico.
- **Distribución y logística:** transporte, instalación y mantenimiento.
- **Marketing y ventas:** publicidad, página web y promociones.
- **I+D:** mejoras en productos y desarrollo de nuevas soluciones antivaho.