MODELO CANVAS – SNOWLIFT

1. PROPUESTA DE VALOR

Snowlift es un invento que facilita el transporte de esquís y bastones desde el coche, el hotel o el autobús hasta las pistas. Gracias a sus abrazaderas flexibles con imanes y su cinta ajustable, permite unir el equipo en solo tres segundos y llevarlo cómodamente con una mano o al hombro. Es ligero, práctico, resistente al frío y fácil de guardar en un bolsillo.

2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Snowlift está dirigido principalmente a personas que practican esquí, tanto principiantes como expertos. También está pensado para familias que van a esquiar con niños, turistas que alquilan material y personas que visitan estaciones de esquí con frecuencia. Nuestro público objetivo son los esquiadores que buscan comodidad y facilidad para transportar su equipo.

3. SOCIEDADES CLAVE

Nuestros principales socios serían los fabricantes de materiales resistentes al frío, las empresas de fabricación de plásticos y textiles, y los proveedores de imanes y cintas ajustables. También colaboraríamos con tiendas de deportes, estaciones de esquí, empresas de alquiler de material y tiendas online para promocionar y vender Snowlift.

4. FUENTES DE INGRESO

La principal fuente de ingresos sería la venta de Snowlift a clientes particulares. También venderíamos el producto al por mayor a tiendas de deportes y estaciones de esquí. En el futuro, podríamos ofrecer diferentes colores, diseños y versiones del producto, así como acuerdos comerciales con marcas de material de montaña.

5. CANALES

Venderíamos Snowlift a través de una página web propia y plataformas de comercio electrónico. También se podría adquirir en tiendas de deportes, tiendas de material de esquí y establecimientos situados en estaciones de montaña. Para darlo a conocer, utilizaríamos las redes sociales, vídeos demostrativos y colaboraciones con esquiadores e influencers deportivos.

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

Mantendríamos una relación cercana con los clientes mediante la atención por correo electrónico y redes sociales. Ofreceríamos instrucciones sencillas de uso, responderíamos dudas y gestionaríamos posibles incidencias. También recogeríamos opiniones y sugerencias para mejorar el producto y fomentaríamos la fidelidad mediante descuentos y promociones.

7. RECURSOS CLAVE

Los recursos principales serían el diseño de Snowlift, los materiales resistentes al frío, las abrazaderas flexibles, los imanes de alta fijación y la cinta ajustable para el hombro. También necesitaríamos maquinaria y proveedores para fabricar el producto, una marca comercial, una página web y recursos económicos para la producción, la publicidad y la distribución.

8. ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades principales serían diseñar y desarrollar el prototipo, probar su resistencia y seguridad, seleccionar los materiales adecuados y fabricar las unidades. También nos encargaríamos del control de calidad, el embalaje, la distribución, la promoción en redes sociales y la venta del producto. Por último, mejoraríamos Snowlift a partir de las opiniones de los usuarios.

9. ESTRUCTURA DE COSTES

Los principales costes serían la compra de materiales, como los imanes, las abrazaderas y las cintas; el diseño y la fabricación de los prototipos; la producción en serie; y el embalaje. También tendríamos gastos de transporte, almacenamiento, publicidad, mantenimiento de la página web y distribución a las tiendas. Nuestro objetivo sería mantener un precio asequible sin perder calidad ni seguridad.