

FICHA 2181013 POPAYAN, EMPRENDEDORES DE SANDALIAS ARTESANALES, EVIDENCIA DEL GRUPO, TALLER MODELO CANVAS.

MODELO CANVAS				
Socios clave	Actividades clave	Propuestas de valor	Relación con los clientes	Segmentos de clientes
<ul style="list-style-type: none"> Nuestro tutor en el producto Proveedores de los materiales Buena relación de trabajo y apoyo con los socios. 	<p>venderé productos que satisfagan y algunas ocasiones promocionare</p> <p><u>Recursos clave</u></p> <p>Mostramos personales, Inspección de profesionales, lugar para montar los productos</p>	<p>Le ofreceré mas una vez acordada sus intenciones, para que ellos también la puedan comercializar. La idea es que el producto por ambos</p>	<p>Respeto, buena atención y representación personal y del producto.</p> <p><u>canales</u></p> <p>redes sociales, domicilios, crear nuestro propio grupo de venta mayor.</p> <p>por correo electrónico</p>	<p>Nuestro producto va dirigido a mujeres y hombres que gusten lucir lo artesanal en sandalias.</p> <p>también poder buscarlos en lugares de venta al por mayor.</p>
<p><u>Estructura de costos.</u></p> <p>Aquí enfocamos todos nuestros gastos que hacemos para realizar el producto.</p>		<p><u>Vías de ingresos.</u></p> <p>valor efectivo o por algún acuerdo a contados cortos según como estén las ventas.</p> <p>Nuestra fuente sería un monto efectivo.</p>		