

The Business Model Canvas

Diseñado para:
Chalomi jeans

Diseñado por:
Nicolas Garcia Peña

Versión:
1.1

Socios clave * Tiendas de re-venta minorista que dentro de su portafolio de ventas tengan jeans de hombre y niño * Proveedores que cuentan con importacion directa, del insumo principal, en el caso de Chalomi jeans la tela indigo * Proveedores de herrajes sin importar si es producto nacional o importado, pero que su diferenciador sea su precio si dejar a un lado la calidad * Empresas que dentro de los beneficios que ofrece a sus empleados les de bonos que sean canjeables por ropa	Actividades clave * Implementar nuevos canales de venta diferentes al tradicional que permita llegar a mas clientes * Desarrollar un portal web que permita al cliente tener una sensacion de confianza al momento de realizar su compra * Desarrollar un asistente virtual que oriente la venta del cliente para asegurar de que encuentre lo que busca * Recolectar la data necesaria para visualizar tendencias y gustos de los clientes * Recibir una retroalimentacion del cliente por medio de una encuesta que permita saber que aporta valor y que no del producto Recursos clave * Es importante incorporar al equipo de trabajo una persona que tenga los conocimientos necesarios para incorporar tecnologias digitales que permitan la adquisicion de nuevos clientes y la optimizacion de los procesos actuales * Diseñar un recurso de indole tecnologico y fisico que permita recibir una retroalimentacion de los clientes para saber si lo que se esta realizando esta generando valor desde su perspectiva	Propuestas de valor * Ofrecer a los clientes exclusividad en los diseños que vallan de acuerdo a las tendencias de moda actuales * Comodidad y calidad en los productos que va a utilizar el consumidor lo que a generar confort y longevidad de los productos * Accesibilidad sin importar los ingresos debido a los precios que se manejan muy accesibles * Una excelente opcion para las consumidores mayorista ya que se cuentan con las cantidades suficientes para abastecer los negocios de los mismos	Relación con clientes * Actualmente se cuenta con una atencion al cliente buena pero solo en el momento que el consumidor se acerca al punto de venta fisico * Implementar una canal de ventas por WhatsApp ,ya que si bien actualmente se realizan ventas por este medio con clientes recurrentes no corresponde a un porcentaje significativo de las ventas * Ofrecer al cliente un portal web con un asistente web que le oriente en momento de realizar su compra Canales * Actualmente solo se cuenta con un canal de venta tradicional * Se busca tener un canal de e-commerce que permita ofrecer al cliente confianza al momento de realizar su compra * Se busca crear un canal de venta en linea para acceder a clientes por medio de redes sociales y comercios electronicos como Mercado libre o Market place	Segmentos de clientes * Todos los clientes son importantes ya que todos aportan a nuestras metas y objetivos, sin embargo lo clientes que hacen un aporte mas alto son los mayoristas tanto de bogota como el resto del pais, ya que en una compra de los mismos se evacua una cantidad significativa de inventario * Se busca a llegar a todo las personas que utilicen jean, que sean de genero masculino, dentro del segmento economico que se encuentra con una posibilidad de adquisicion media-baja
Estructura de costos * Los costos que no se pueden evitar son los costos fijos como el arriendo y los salarios de los empleados * En cuanto a lo que se refiere a los costos variables se hace una inversion grande en la materia prima que es el indigo a principio de año que es cuando los proveedores lo tienen disponible		Fuentes de ingresos * Inicialmente se recibian pagos unicamente en efectivo, sin embargo debido a la necesidad cada vez mas de frecuente de manejar dinero de manera virtual se implemento la plataforma Nequi		