

BUSINESS PLAN CANVAS - MODELO 3: Un artesano finlandés que produce souvenirs de cerámica

Cortesía de MODUS (Finlandia), versión adaptada y desarrollada

<p>SOCIOS CLAVE</p> <p>Comunidad fiskars Galerías y tiendas de artesanía Ferias de artesanos</p>	<p>ACTIVIDADES CLAVE</p> <p>Elaboración de colecciones de cerámica a partir de diferentes tipos de arcilla, venta a través de distribuidores (galerías, tiendas) Promoción Ventas Marketing: sitio web y redes sociales</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>Recuerdos de cerámica duraderos y de alta calidad y otros objetos.</p> <p>Diseños únicos y modelos hechos a mano</p> <p>Utiliza una variedad de arcilla.</p>	<p>RELACIÓN CON EL CLIENTE</p> <p>Sitio web: información de contacto Eventos Inauguraciones de exposiciones Presentación en línea de cómo se crean los artículos de cerámica.</p>	<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p> <p>Clientes particulares o empresas que buscan artesanías hechas a mano</p> <p>Clientes particulares que aprecian productos artesanales únicos y hechos a mano.</p> <p>galerías</p> <p>tiendas de distribuidores</p>
<p>RECURSOS CLAVE</p> <p>Red de galerías redes de artesanos Redes de mujeres empresarias Educación universitaria / gran escala de técnicas y materiales de cerámica. Opciones de estilo distintas</p>			<p>CANALES</p> <p>Sitio web Página de Facebook creada para el negocio. Instagram tienda web Tiendas de artesanía Venta minorista Ferias de productos artesanales comunidad fiskars</p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTES</p> <p>Espacio de trabajo en la comunidad artesanal de Fiskars Tarifas cooperativas Comunicación con distribuidores. materias primas embalaje Costos de marketing: fotografía de productos, sitio web, redes sociales, tienda web, etc. Costos de mantenimiento de la tienda web</p>			<p>ESTRUCTURA DE INGRESOS</p> <p>Venta directa desde la tienda Fiskars y otros distribuidores Ventas y pedidos de exposiciones en galerías Ventas directas y pedidos de varios eventos o clientes corporativos tienda web</p>	