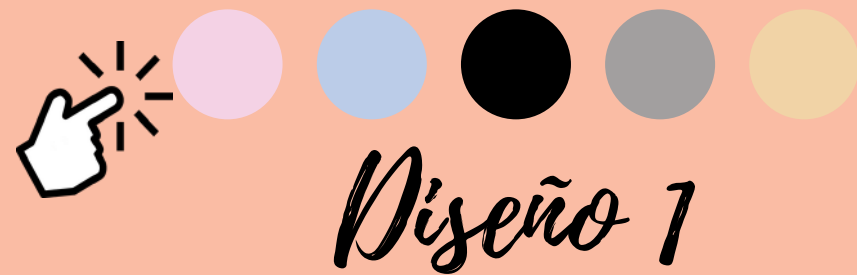


*Modelo de negocio final:
Asoartesco bajo cero*

MARIANA ORTIZ CIFUENTES
VALENTINA OLIVARES GÓMEZ
NICOLE QUEVEDO VARGAS

Asoartesco bajo cero

PROTEGE TU PIEL COMODAMENTE Y ESTANDO A LA MODA



Diseño 1

TALLA DISPONIBLE:
XS-S-M-L-XL



Diseño 2

TALLA DISPONIBLE:
XS-S-M-L-XL



Diseño 3

TALLA DISPONIBLE:
XS-S-M-L-XL



Argumentación

DE POR QUÉ ESTOS MODELOS DE NEGOCIO PROPUESTOS SON INNOVADORES, SOSTENIBLES Y PERTENECEN A EMPRENDIMIENTO SOCIAL

Los modelos de negocio propuestos son innovadores, sostenibles y pertenecen a emprendimiento social teniendo en cuenta que se enfocan en grupos o poblaciones determinadas que tienen algún tipo de problemática social y que necesitan de este tipo de emprendimientos para buscar una mano amiga que les de una solución diferente a las que ya hay en el mercado, y que, a su vez, sea accesible para todo el mundo en cuanto a precio.

Es importante recalcar que los modelos de negocio propuestos usarán materiales orgánicos, sostenibles e hipoalergénicos que no solo serán más amigables con el medio ambiente sino con la piel de quién invierta en estos.

Además, estos ofrecen opción de personalización, lo que quiere decir que no solo se le ofrece a los clientes una amplia variedad de materiales, sino también de diseños, colores, tamaños y técnicas (como lo son el dos agujas, el macramé, el crochet y el amigurumi).

Para concluir, se propone en el modelo de negocio el uso masivo de redes sociales y páginas web para fomentar la innovación, no solo con el fin de facilitar la venta de los productos, sino también la promoción de estos y la comunicación con los clientes, siendo esta la meta principal para que el consumidor sepa que se trata de una comunidad más que de una relación vendedor-cliente.

Desarrollo

MODELO DE SOLUCIÓN FINAL

PERSONAS QUE VIVEN EL INVIERNO EN SUS PAÍSES

SE EMPLEA EL MODELO DE SOLUCIÓN TENIENDO EN CUANTO QUE ASOARTESCO SE ENFOCA EN LA FABRICACIÓN DE ARTESANÍAS Y MANUALIDADES CON MATERIALES ORGÁNICOS QUE ESTÁN DISEÑADOS PARA ESTA POBLACIÓN EN ESPECÍFICO, PERO QUE, SIN EMBARGO, TAMBIÉN PUEDE SER UTILIZADOS POR OTRO TIPO DE GRUPOS FOCALES.

<p>Asociaciones clave </p> <p>Compra de determinados recursos y servicios como materia prima, materiales sostenibles, orgánicos y maquinaria para poder realizar los productos.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Producción de prendas que puedan ser utilizadas por personas que viven el invierno en sus países.</p> <p>Resolución de problemas: dar una solución con productos artesanales a las personas que viven el invierno en sus países con materiales que puedan abrigarlos lo suficientes con materiales orgánicos como algodón, lana, lino, entre otros, que pueden resultar bastantes útiles para abrigar</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Novedad y personalización, diseños únicos para cada cliente, en cuanto a necesidad, diseño, forma, de diferentes productos como abrigos, sacos, guantes, gorros, bufandas.</p> <p>Innovación, en cuanto a diseños que abriguen lo suficiente para ser utilizados por personas que viven en invierno, creándolos con diferentes materiales y también a precios accesibles con diferentes diseños novedosos que no estén en el mercado.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Comunidad: tener una relación en donde los clientes puedan ser parte de la producción, dando opiniones y retroalimentación con sus respectivas necesidades. Asistencia personalizada: para crear diseños especializados para estas temperaturas tan bajas.</p>	<p>Segmentos de mercado </p> <p>Personas que viven el invierno en sus países y requieren de prendas que mantengan una temperatura abrigada para el cuerpo.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Físicos: un local que este equipado con todo lo necesario para la producción de artesanías y la muestra de estos productos.</p> <p>Humanos: el personal necesario para que el tiempo de producción sea menor por persona, al igual que personas encargadas del área de redes sociales.</p>	<p>Canales </p> <p>Voz a voz Redes sociales Volantes</p>	<p>Estructura de costos </p> <p>Hacer de manera más económica y efectiva los productos más vendidos Recortar gastos en cuanto a productos que no se han vendido bien y se pueden sacar del mercado</p>	<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta de artesanías y prendas que protejan y ayuden a mantener abrigado el cuerpo humano.</p>	

PASOS A SEGUIR

- HABLAR CON TODA LA ASOCIACIÓN Y COMENTARLES EL MODELO DE NEGOCIO FINAL (ASOARTESCO BAJO CERO).
- CREAR LA PAGINA WEB, CON LA HISTORIA DE ASOARTESCO, SUS OBJETIVOS, VISIÓN, MISIÓN, EN LA PARTE DONDE SE PUEDAN VER LOS PRODUCTOS Y COMPRARLOS, DAR LA OPCIÓN DE ESCOGER EL TAMAÑO, COLOR, DISEÑO Y MATERIAL.
- TENER MÁS PRESENCIA EN LAS REDES SOCIALES, COMPARTIENDO EN QUE FERIAS VAN A ESTAR, DONDE PUEDEN COMPRAR SUS PRODUCTOS, MOSTRANDO SUS PRODUCTOS, LOS TESTIMONIOS DE LOS CLIENTES Y LA HISTORIA DE LA ASOCIACIÓN.
- ADQUIRIR UN LOCAL DONDE PODER EXHIBIR SUS PRODUCTOS.
- COMPRAR LOS MATERIALES ADECUADOS PARA TODOS LOS PRODUCTOS.
- ESCOGER LOS PRODUCTOS QUE SE VENDEN MÁS Y DEJAR DE VENDER LOS QUE NO.

VENTAJAS

- AYUDA A TENER UN SEGMENTO DE CLIENTES MÁS ENFOCADO A UNA NECESIDAD, EN ESTE CASO SERÍAN LAS PERSONAS QUE VIVEN EN PAÍSES DONDE HAY INVIERNO O TEMPERATURAS BAJAS Y QUIERAN MANTENERSE ABRIGADOS.
- LA POSIBILIDAD DE TENER UNA PÁGINA WEB DONDE LOS CLIENTES PUEDAN PERSONALIZAR LAS BUFANDAS DEPENDIENDO DE LOS COLORES, MATERIALES Y MODELO QUE QUIERAN.
- TENER PRODUCTOS DIFERENTES A LOS QUE HAY EN EL MERCADO ACTUALMENTE, YA QUE ESTARÁN HECHOS CON PRODUCTOS SOSTENIBLES Y ORGÁNICOS.