










Tienda Circular

bazar sustentable

<p>ALIADOS CLAVE </p> <ul style="list-style-type: none"> - Productores e importadores de productos sustentables. - Operadores logísticos que cumplan con las características de sustentabilidad requeridas. - Proveedores de packaging sustentable. 	<p>ACTIVIDADES CLAVE </p> <ul style="list-style-type: none"> - Selección, testeo y compra de productos. - Negociación de costos con proveedores. - Mantenimiento del sitio web. - Catalogación de productos (Sacar fotos y subirlos a la web). - Facturación de pedidos. - Preparación y coordinación de envíos. 	<p>PROPUESTA DE VALOR </p> <p>Comercializar productos que ayuden a las personas a disminuir el impacto que su vida diaria genera en el medio ambiente. Y de esta manera contribuir en revertir el calentamiento global.</p> <p><i>“Tienda Circular selecciona productos de bazar sustentables que comercializa a través de su sitio web para ayudar a hombres y mujeres influenciadores de compra y shoppers del hogar a reducir el impacto que tiene su rutina diaria en la contaminación del planeta y así contribuir para revertir el calentamiento global. Todos los productos seleccionados cumplen con por lo menos una de estas variables: ser reciclable y/o biodegradable y/o compostable, ser reutilizable, haber sido producido en forma responsable hacia el medio ambiente y la comunidad”.</i></p>	<p>RELACION CON EL CLIENTE </p> <p>Principalmente a través del sitio eCommerce y redes sociales. Posibilidad de incorporar una aplicación mobile y tienda de Mercado Libre.</p>	<p>SEGMENTOS DE CLIENTES </p> <p>Hombres y mujeres, influenciadores de compra y shoppers del hogar:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1_ Decisores de compra que son conscientes del cuidado del medio ambiente pero no tienen tiempo de hacer la búsqueda de productos específicos. 2_ Jóvenes y adolescentes que son conscientes de la importancia de modificar sus hábitos de consumo. 3_ Padres con hijos adolescentes que les exigen un cambio en su forma de consumir. 4_ Decisores de compra que no toman en cuenta la sustentabilidad a diario pero al presentarse las dos opciones optan por el producto sustentable. 5_ Consumidores conscientes del cuidado del medio ambiente que siempre buscan elegir este tipo de productos ante otros.
	<p>RECURSOS CLAVE </p> <ul style="list-style-type: none"> - Depósito - Sitio web y servidores - Material reciclable para preparar envíos <p>Areas RRHH:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Compras - Administración y finanzas - Catálogo - Abastecimiento - Logística - Atención al cliente - Marketing 		<p>CANALES DE DISTRIBUCION Y COMUNICACIONES </p> <p>Compra: Sitio web y redes sociales. Aplicación mobile, tienda de Mercado Libre.</p> <p>Distribución: Correo, mensajería y Mercado Envíos.</p> <p>Atención al cliente: Chat web, redes sociales, WhatsApp, teléfono, preguntas y mensajes en Mercado Libre.</p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS </p> <ul style="list-style-type: none"> - Caja para compra de mercadería - Servicios de mantenimiento del sitio y canales de comunicación - Packaging - Comisiones y fee de plataformas de pago - Comisiones y fee de operadores logísticos - Alquiler de depósito y oficinas - Recursos Humanos 			<p>FLUJO DE INGRESOS </p> <ul style="list-style-type: none"> - Venta online de productos a través de páginas y/o plataformas propias de la compañía (sitio web, redes sociales, aplicación mobile) y tiendas Marketplace (Mercado Libre). 	