

ENSAMBLAJE Y VENTA DE SILLAS ERGONOMICAS DE GEL HIPOALERGENICO

Descripción de la idea de negocio

Esta idea de negocio nace a partir de que muchas personas, tales como ejecutivos, secretarias, etc., se mantienen mucho tiempo sentados, esto les causa muchos dolores y malestares. La necesidad de comodidad intrínseca que debe brindar un buen mueble fue la inspiración para la creación de estas sillas ergonómicas.

Descripción de la oportunidad de negocio (o necesidades del segmento que se desea atender)

Nuestra oportunidad de negocio se encuentra en el sector sofisticado y moderno incluyendo a ejecutivos de empresas, estudiantes y toda persona que se desenvuelva en oficinas.



LEAN CANVAS

PROBLEMA

- La no adquisición de sillas ergonómicas que sean capaces de amoldarse completamente al usuario.
- La mayoría de personas que sufren de dolores lumbares, problemas dermatológicos y hemorroides no encuentran muebles que les ayude a mejorar estos males.

SOLUCIÓN

- De manera efectiva y barata la obtención de muebles ergonómicos de gel hipo alergénico para contrarrestar los males antes mencionados.

MÉTRICAS CLAVES

- Tiempo de producción
- Cantidad de materia prima
- Niveles de satisfacción del cliente
- Porcentaje de utilidad

PROPUESTA DE VALOR

- Las sillas son baratas en relación a otras que son de tratamiento médico.
- Los beneficios que brinda son mayores a lo de una silla normal.
- Calidad asegurada.

VENTAJA INJUSTA

- Los clientes quedaran satisfechos ya que no solo les aportara comodidad sino también ayudara a prevenir y contrarrestar futuros males.

CANALES

- Publicidad mediante volantes, pagina web y paginas sociales.

SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

- Nuestra segmentación partió de la cantidad de habitantes de la ciudad de Huancayo que trabajan en empresas privadas.

ESTRUCTURA DE COSTOS

• SILLA	400
• Gel hipoalergenico (carbopol adherente)	0.25
TOTAL	400.25

FLUJOS DE INGRESOS

- Al venderlo cada uno a 700 nuevos soles se obtiene una utilidad del 30%