



"COBERTURAS PARA VIVIENDAS UNIFAMILIARES CON MATERIALES NO PERECIBLES"

SUPERTECHOS ECOLÓGICOS S.A.

El producto está dirigido a viviendas unifamiliares que cuenten con espacios libres (patio, azotea, pasadizos y otros). En el que podrá ser usado las coberturas con materiales perecibles como cubrimientos de lluvias, otras precipitaciones y cubrimiento solar en épocas de clima agreste (durante sucesos climáticos), llevando acabo en los distritos de Huancayo, El tambo y chilca de la provincia de Huancayo. Las redes sociales, marketing directo y volantes posibilitara la búsqueda y selección de información por el precio, color, el tipo de diseño deseado y el tamaño de cobertura. Tendrá un acceso de recomendaciones para mejorar el producto. Mi producto tendrá un lugar apropiado donde se atenderá todas las dudas de mis clientes desde la búsqueda de información hasta la compra del producto.

BLOQUES DEL LEAN CANVAS

2.-PROBLEMA

Al residir en una región donde el clima es templado pero inestable durante todo el año los principales problemas son:

- Falta de cubrimiento solar en épocas de clima agreste.
- No presencia de coberturas en las viviendas unifamiliares para la protección de la ropa durante sucesos climáticos.

4.-SOLUCION

Nuestro producto presenta 3 funciones principales:

- Proporcionamos cubrimiento de lluvias y otras precipitaciones para facilitar la durabilidad de las prendas de vestir.
- Nuestra innovación consta en integrar la cobertura con la vivienda unifamiliar formando una unidad.
- Contribuimos al medio ambiente al utilizar materiales no perecibles para lograr una cobertura estética.

3.-PROPUESTA UNICA DE VALOR

“No solo hacemos cobertores sino embellecemos su vivienda y brindamos confort”

9.-VENTAJA DIFERENCIAL

Coberturas para vivienda unifamiliares con materiales no perecibles ofrece:

- Un diseño único y moderno elaborado para ir de acuerdo al entorno urbano de cada ciudad.
- Ofrecemos un precio muy cómodo y accesible.
- Nuestro mensaje va hacia el cuidado del medio ambiente ya que aplicamos las 3R (reusar, reciclar y reducir).

1.-CLIENTE

- Va dirigido a las viviendas unifamiliares o comercio del distrito de Huancayo, El Tambo, Chilca.

8.-METRICAS CLAVE

- Numero de cobertores vendidos en Huancayo vs ventas proyectadas a nivel regional.

5.-CANALES

Nuestro producto llegara a los clientes:

- De forma directa o por volantes.

7.- ESTRUCTURA DE COSTOS

Nuestra estructura de costos viene dada por:

- Coste de mano de obra (ensamblaje y selección de materiales).
- Coste de traslado de producto ya elaborado.

6.-FUENTES DE INGRESO

- El principal flujo de ingreso proviene de las ventas de nuestro producto desde el momento en que se haya instalado uno de los cobertores una vivienda unifamiliar

PRODUCTO

MERCADO