Modelo Canvas: APTA *(Versión final)*

Nombre: *Nicole Valeria Rueda Pinzón*

SOCIOS CLAVE

8

Talleres de confección aliados, proveedores de materia prima, diseñadores gráficos, aliados en logística y plataformas de pago. Agencia de marketing. Socios mayoritarios. Entidad financiera.

ACTIVIDADES CLAVE

7

Diseño y desarrollo de producto, control de calidad, posicionamiento de marca, marketing digital, gestión d eventas y análisis del consumidor.

RECURSOS CLAVE

6

Diseño de producto, proveedores de materia prima, aliados de producción tercearizada, redes sociales y conocimiento del consumidor local.

PROPUESTA DE VALOR

1

APTA ofrece camisetas masculinas en algodón de alto gramaje, destacadas por su durabilidad, comodidad y estilo versátil para uso diario, a precios competitivos frente al mercado.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

4

Relación cercana basada en interacción en redes sociales, recomendaciones de clientes y atención personalizada.

CANALES

3

Venta en puntos físicos de venta o showroom complementada por medio de redes sociales para promoción y ventas directas.

SEGMENTOS DE MERCADO

2

Población masculina entre 15 a 45 años del área metropolitana de Bucaramanga, interesados en camisetas de calidad superior a la estándar.

ESTRUCTURA DE COSTES

9

Estructura de costos principales: producción tercerizada, adquisición de materia prima, diseño y desarrollo de marca, marketing digital, logística y operacion comercial.

FUENTE DE INGRESOS

5

Venta de camisetas premium en diferentes hormas como oversize y regular fit, con precios estimados entre $90.000 y $110.000 según el gramaje de la tela y los diseños.