

Socios clave Proveedores de materia prima. Fabricantes de maquinaria y equipos especializados en la industria del envasado de PET. Distribuidores y mayoristas que puedan ayudar a llegar a un mercado más amplio y facilitar la distribución de los envases PET fabricados. Relaciones sólidas con clientes estratégicos, como grandes empresas de alimentos y bebidas, industrias farmacéuticas y de cuidado personal, y otros sectores que requieren envases PET. Proveedores de servicios complementarios, como por ejemplo empresas de reciclaje de plástico, entre otros	Actividades clave Investigación y desarrollo. Constantes mejoras en diseño y materiales para ofrecer envases innovadores y de alta calidad. Producción y control de calidad. Garantizar una cadena de suministro eficiente y confiable para cumplir con los plazos de entrega. Recursos clave Tecnología de fabricación avanzada. Equipo de profesionales especializados en la fabricación de envases plásticos PET. Proveedores confiables de materia prima. Instalacion de producción para albergar la maquinaria, los equipos y el personal necesario para la fabricación de los envases.	Propuesta de valor Calidad superior de los envases PET: Destaca la resistencia, durabilidad y transparencia del material, que cumple con los estándares de la industria. Diseño innovador: Ofrece envases atractivos y funcionales que se diferencian de los competidores. Sostenibilidad: Resalta el compromiso con el medio ambiente mediante el uso de PET reciclable y procesos de fabricación eco-amigables. Ofrece la posibilidad de personalizar los envases de plástico PET con diseños únicos, logotipos de marca y colores personalizados.	Relación con los clientes Servicio al cliente personalizado: Brinda asesoramiento técnico y soporte a los clientes en la elección de envases adecuados para sus productos. Establece relaciones a largo plazo: Fomentar la lealtad del cliente a través de un excelente servicio, calidad y entregas puntuales. Canales Venta directa a fabricantes: Establecer relaciones comerciales directas con empresas que necesitan envases PET. Distribuidores y mayoristas: Colaborar con socios estratégicos que puedan llegar a un público más amplio.	Segmento de clientes Empresas de alimentos y bebida: fabricantes de productos alimenticios y de bebidas que requieren envases PET para envasar sus productos. Industria farmacéutica y de cuidado personal: abarca empresas farmacéuticas que necesitan envases seguros y de calidad para medicamentos, vitaminas y suplementos. Industria química y de limpieza: Este segmento comprende empresas que fabrican productos químicos, como productos de limpieza domésticos y comerciales, detergentes, desinfectantes, productos para el cuidado del hogar y productos industriales que requieren envases PET resistentes y seguros.
Estructura de costos Costo de materia prima. Costo de mano de obra. Costo de maquinaria y equipos: Incluye la inversión inicial y los gastos relacionados con la adquisición, instalación y mantenimiento de la maquinaria y equipos necesarios para la fabricación de los envases PET. Costo de energía y servicios públicos. Costo de almacenamiento y logística. Costos administrativos y generales.		Fuentes de ingreso Venta de envases PET: La principal fuente de ingresos proviene de la venta de los envases PET fabricados a los clientes. Personalización y servicios adicionales. Contratos de fabricación a terceros: contratos de fabricación con otras empresas que necesiten envases PET. Participación en programas de reciclaje: Si tu empresa promueve la sostenibilidad y la responsabilidad ambiental		