LEAN CANVAS

Problema	Solucion	Propuesta de Valor Unica	Ventaja Injusta	Segmento de Clientes
1. las empresas de publicidad no ofrecen asesorias antes, durante y después de que el cliente solicita servicios o productos. 2. actualmente quienes adquieren productos y servicios de publicidad buscan aliados comerciales que les ayuden a potenciar su marca, y en el mercado de riohacha no muchas empresas de publicidad ofrecen eso	1. ofrecemos productos innovadores y en tendencia en el sector de la publicidad. 2. asesorias antes, durante y después de la adquisición de los productos o servicios. 3. trato personalizado, acorde a las necesidades de la empresa o negocio del cliente.	impresión sobre textil, brindandole la posibilidad a nuestros segmentos de clientes de encontrar en la ciudad este servicio.	1. servicio postventa de calidad. 2. trato personalizado. 3. canales de comunicación sin intermediarios y con pronta respuesta. 4. productos de calidad y que resuelvan las necesidades de nuestros clientes de forma unica.	1. Empresas públicas y privadas. 2. pequeños negocios de barrio y zonas periféricas de Riohacha. 3. Profesionales independientes
Alternativas existentes	**Metricas Claves**			
empresas de publicidad tanto impresa como digital	1. margenes de ventas. 2. clientes. 3. pagos a provedores. Tiempos de entrega de productos.			

Estructura de Costos	Flujos de Ingresos
1. Materia prima insumos 2.Publicidad. 3.Impuesto. 4. Nomina. 5.Servicios públicos 6. Seguros	Pagos en efectivo y electrónicos por producto entregado e instalado