SENA
PROYECTO PRODUCTIVO
PRODUCTO COMPONENTE EXPLORACIÓN
Planteamiento y delimitación del problema/necesidad

Programa de formación	**GESTION DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL**
Ficha	1695634
Instructor (es)	Yesid neira
Nombre(s) estudiante(s)	Yisneis perez perez
Nombre del proyecto	BIOINTIMAS

Planteamiento y delimitación del problema/necesidad	**Segmento de mercado**
Describa aquí claramente cuál es el problema, necesidad o dolor que identificó y al cual pretende dar solución. Explique claramente cómo el problema o la necesidad planteado afecta al segmento de mercado En mundo muchas personas padecen de piel reseca y debido a los cambios de temperatura, suelen aparecer enfermedades en la piel sobre todo en partes íntimas que para muchas mujeres se nos convierte en dolor de cabeza y baja autoestima, lo cual me vi en la necesidad de pensar en poder mitigar esa necesidad de nosotras las mujeres en cuidarnos sin tener que estar en casa todo el día, esclavizadas a cremas y que por falta de tiempo a veces se nos resulta imposible, la idea de incorporar nutrientes en la ropa interior femenina es una de las soluciones para tratar de mantener la piel humectada y libre de malos olores la cual serán las principales características llevara cada prenda, trataremos de llegar a mujeres con problemas de resequedad en la piel y aquellas amantes del cuidado corporal.	Defina el mercado que experimenta el problema/necesidad. Mujeres mayores de 18 residentes en ciudades con altas temperaturas.

CONVENIO UAC – SENA No. 05
PROYECTO PRODUCTIVO
PRODUCTO COMPONENTE IDEACIÓN
Modelo de Negocio (CANVAS)

Programa de formación	GESTION DE L PRODUCCION INDUSTRIAL
Ficha	1695634
Instructor (es)	YESID NEIRA
Nombre(s) estudiante(s)	YISNEIS PEREZ PEREZ
Nombre del proyecto	BIOINTIMAS

SEGMENTO ¿Para quiénes estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?	Para mujeres con la necesidad de cuidar su piel Mayores de 18 años
PROPUESTA DE VALOR ¿Qué beneficios y soluciones damos a nuestros clientes? ¿Qué paquete de productos o servicios ofrecemos?	Los beneficios que ofrece BIOINTIMOS son nutrientes incorporados en la piel, la cual cuida y protege como es la vitamina e.
RELACIÓN CON EL CLIENTE ¿Qué tipo de relación debemos establecer con nuestros clientes? Cómo pretendemos captar y fidelizar a nuestros clientes?	Las relaciones con nuestros clientes será aquella donde se les demuestre confianza, calidad y comodidad. Captar a los clientes por medio de calidad del producto, ofreciendo beneficios y muy buen servicio al cliente.
CANALES ¿Cómo quieren ser contactados nuestros clientes? ¿Qué canales emplearemos para entregar nuestros productos y servicios?	Mediante redes sociales, el voz a voz la radio
FUENTE DE INGRESOS ¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Cómo prefieren pagar?	El valor tentativo de $ 17500
ACTIVIDADES CLAVE ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? Actividades relacionadas con la distribución, con las relaciones con el cliente y la generación de ingresos	Producción de prendas mediante el proceso de incorporar la vitamina e en la tela técnica conocida como hilos estructurados.
RECURSOS CLAVE ¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? (físicos, técnicos, materiales, tecnológicos, humanos)	Telas, máquinas de coser, maquinas planas automatizadas, transporte, personal capacitado.
SOCIOS CLAVE ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores y/o distribuidores?	Textileras, bancos, almacenes de distribución.
ESTRUCTURA DE COSTOS ¿Cuáles son los costos más importantes inherentes a nuestro	

modelo de negocio? ¿Qué recursos clave y actividades claves son los más costosos?	