LIENZO CANVAS

<table>
<tr><th>PROBLEMA</th><th>SOLUCION</th><th>PROPUESTA DE VALOR</th><th>VENTAJA ESPECIAL</th><th>SEGMENTO DE CLIENTES</th></tr>
<tr>
<td rowspan="3">En el mercado de accesorios para mujeres, existe una saturación de productos genéricos, de baja calidad y de producción masiva, lo que dificulta que las personas encuentren piezas que reflejen su estilo personal y sean exclusivas. Además, muchas de estas opciones carecen de un valor agregado, como la historia de su elaboración o el respaldo de un diseño artesanal y local.</td>
<td>emprendimiento de accesorios ofrece una alternativa a esta situación, creando y comercializando accesorios únicos, hechos a mano y con diseños exclusivos. La solución se basa en: Diseño artesanal: Cada pieza es elaborada de manera individual, garantizando su unicidad y calidad. Valor local: Se promueve el talento y la producción local, generando un sentido de pertenencia y apoyo al emprendimiento nacional. Conexión emocional: Los clientes no solo compran un accesorio, sino que adquieren una pieza con historia y diseño, que les permite expresar su individualidad y sentirse únicas.
.</td>
<td rowspan="3">Accesorios únicos y hechos a mano: Cada pieza tiene un toque artesanal que la hace especial.

Diseños exclusivos y de tendencia: Creaciones que se adaptan a las últimas modas, pero con un estilo propio.

Calidad en los materiales: Uso de insumos seleccionados para garantizar la durabilidad de los productos.

Personalización y variedad: Posibilidad de encargar piezas personalizadas y una amplia gama de productos (aretes, pulseras, collares, etc.)..</td>
<td>Ventaja Competitiva: El Toque Artesanal y la Conexión con el Cliente

La principal ventaja competitiva de este emprendimiento radica en dos pilares fundamentales:

Elaboración Artesanal y Exclusividad
Relación Directa y Personalizada</td>
<td rowspan="3">Mujeres jóvenes y adultas (18-45 años) con interés en la moda y las últimas tendencias.

 Personas que buscan accesorios únicos, hechos a mano y con diseños diferenciados.

 Clientes que valoran la calidad, el diseño y un buen servicio al cliente.

 Personas que realizan compras online a través de redes sociales.</td>
</tr>
<tr><th>METRICAS CLAVES</th><th>CANALES</th></tr>
<tr>
<td>Humanos: La emprendedora es el recurso principal, pues es la diseñadora y productora. Con el tiempo, podría incluir asistentes de producción o marketing

Físicos: Taller o espacio de trabajo, herramientas especializadas y equipos básicos.

Intelectuales: El diseño y la marca del emprendimiento.

Financieros: Capital inicial para la compra de materiales y la inversión en marketing.</td>
<td>Redes sociales: Instagram y TikTok son los principales canales para mostrar los productos, interactuar con los clientes y generar ventas directas.

Plataforma de comercio electrónico: Una tienda online (puede ser un sitio web propio o una plataforma como Shopify) para centralizar los pedidos.
Voz a voz: El boca a boca de clientes satisfechos es un canal muy valioso.</td>
</tr>
<tr><th colspan="3">ESTRUCTURA DE COSTOS</th><th colspan="2">FLUJO DE INGRESOS</th></tr>
<tr>
<td colspan="3">Costos de producción: Materia prima, mano de obra (si llega a contratar), y empaques.
Costos de marketing y publicidad: Inversión en campañas pagas en redes sociales.
Costos de operación: Envío de productos, comisiones de plataformas de pago, y mantenimiento de la tienda online.
Costos administrativos: Gastos de formalización (registro, impuestos) y otros gastos generales.</td>
<td colspan="2">Venta directa de accesorios: Ingresos generados por la venta de aretes, collares, pulseras, etc.

Venta de colecciones especiales: Lanzamientos temáticos que pueden tener un precio superior.

Pedidos personalizados: Un servicio con un valor agregado que puede generar mayores márgenes.</td>
</tr>
</table>