SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

LEAN CANVAS – PERFUMHADAS DE LA GUAJIRA

<table>
<tr>
<td rowspan="2">

Problemas

Escasa oferta de perfumes personalizados que se adapten a las características de la piel de cada cliente.
Limitada disponibilidad de fragancias artesanales con alta fijación y larga duración.
Pocos productos que integren identidad cultural, sostenibilidad y responsabilidad social en una misma propuesta.

</td>
<td>

Solución

Elaboración de perfumes artesanales de alta fijación inspirados en los paisajes y la cultura de La Guajira.
Asesoría personalizada mediante medición de pH para recomendar la fragancia más adecuada a cada cliente.
Uso de envases reutilizables y empaques elaborados por artesanas wayuu, promoviendo sostenibilidad e impacto social.

</td>
<td rowspan="2">

Propuesta de valor única

Perfumhadas de La Guajira ofrece fragancias artesanales de alta fijación, personalizadas según las características de la piel y enriquecidas con la identidad cultural guajira, brindando una experiencia única que combina calidad, sostenibilidad y aporte al desarrollo de las comunidades wayuu.

</td>
<td>

Ventajas injustas

Fragancias exclusivas inspiradas en referentes emblemáticos de La Guajira.
Personalización basada en la medición del pH de la piel.
Integración de empaques artesanales elaborados por mujeres wayuu.
Modelo de negocio con enfoque cultural, ambiental y social

</td>
<td rowspan="2">

Segmentos de cliente

Hombres y mujeres entre 18 y 55 años de Maicao y municipios cercanos.
Turistas nacionales e internacionales interesados en productos con identidad cultural.
Personas que buscan perfumes duraderos, personalizados y con excelente relación calidad-precio.
.

</td>
</tr>
<tr>
<td>

Métricas clave

Número de pedidos recibidos.
Ventas mensuales realizadas.
Clientes recurrentes.
Participación en ferias y eventos comerciales.
Alcance e interacción en redes sociales.

</td>
<td>

Canales

Redes sociales.
Punto de venta y atención directa en planta.
Ferias, eventos y muestras comerciales.
Distribución mediante aliados e intermediarios comerciales.

</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="2">

Estructuras de costos

Materias primas e insumos para elaboración de perfumes.
Empaques y envases reutilizables.
Publicidad y marketing digital.
Servicios públicos y gastos operativos.
Transporte y comercialización.

</td>
<td colspan="3">

Flujo de ingresos

Venta de perfumes artesanales.
Venta de recargas y reposición de fragancias.
Recursos propios.
Participación en convocatorias y programas de fortalecimiento empresarial.
Comercialización mediante aliados estratégicos y distribuidores.

</td>
</tr>
</table>