SBDC – Centro de Desarrollo Empresarial

LEAN CANVAS

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relaciones con clientes	Segmentos de cliente
•	• Cortes de cabello • Tratamientos para el cabello • Manicure • Pedicure • Tratamiento facial • Tintes	• Deseamos llegar a todas las mujeres, brindando comodidad a cada una de ellas ofreciendo: • Atención personalizada • Servicios a domicilio • Calidad de servicio • Paquete de novia y/o quinceañera • Paquetes de masajes reductores	• Atención amable • Se ofrece confianza • Ambiente cómodo	• Mujeres que aman verse bien 30-45 años • Jóvenes estudiantes 19- 25 años que buscan tendencia. • Jóvenes varones que buscan estar a la moda.
	Recursos clave • Computadoras • Las mejores marcas de cosméticos • Personal calificado		**Canales de distribución** • Redes sociales • Tiendas Online • Whatsapp • Correo • Facebook	

Estructura de costes	Flujo de ingresos
• Pasajes • Pago de personal • Pago de alquiler • Servicio de Luz y agua	• Cobrar al cliente después de haber realizado el servicio que desea. • Venta de kits (Shampoo, acondicionador y mascarilla) • Gel de varones

CENTRO DE BIENESTAR NORMA VIDAL