LEAN CANVAS

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PROBLEMA**  **La presentación del champo por ser ecológica no es muy buen vista**  **ALTERNATIVAS EXISTENTES**  **Presentación y un buen servicio al cliente puede ayudar a impulsar el emprendimiento para que sea efectiva la venta** | **SOLUCION**  **Hacer que la presentación del producto se vea más llamativa el logo se mas grande envases de productos mas aseados y limpios logo imagen y color mejor establecida** | **PROPUESTA DE VALOR**  Si amas a tu mascota y quieres que su salud sea mas estable que el medio ambiente sea un mejor futuro tuyo y de tus hijos deberás prestarles atención a los ingredientes de tus productos a si prolongaras la salud de tus mascotas y las tuyas | **VENTAJA INJUSTA**  -El reciclaje de los materiales de envase es algo que no tiene las otras compañías no se fijan en la presentación y los medios con los que lo hacen no dañen y contribuyan a la capa de ozono  . | **SEGMENTO DE CLIENTES**    Nuestros clientes van orientados a la sociedad que tiene mascotas dentro de esas mujeres hombres mayores que cuenten con recursos incluso niños |
| **METRICAS CLAVE** | **CANALES** |
| El shampoo no es un producto que simplemente 'limpia'. Es por eso que con los shampoos de green pawts humecte y quite pulgas quite bacterias en los tiempos de bacterias y de brillo el pelo de tu mascota obtiene la nutrición que necesita, junto con a su suave poder limpiador | Nuestro canal de distribución principalmente es persona a persona, pero nuestro objetivo es poder llegar a las veterinarias y llegar a consumos masivos de shampoo en el mercado para bañar a las mascotas |
| **ESTRUCTURA DE COSTOS**  Se tiene en cuenta la proyección para la producción de los productos teniendo en cuenta la materia prima, insumos, suministros, los costos administrativos, salarios, publicidad. | | | **FLUJO DE INGRESOS**  Venta directa de productos  Ventas y divulgación de los productos por medio de la redes online (redes sociales y pagina web) | |