**Infraestructura**

**Oferta**

**Clientes**

Redes Asociadas

1 – Vendedores por catalogo

2 – proveedores de Cosmética Coreana

3 – Persona en busca de ingreso extra.

4 – Personas que ya conozcan el negocio de venta por catalogo y que tengan clientela

5 – Exportadores directos de Cosmética Coreana

Actividades claves

1 – Socios Vendedores captarían clientes

2 – Plataformas digitales conectarían a V.S con Productos

3 – Negociación con Proveedores

4 – Estudio de Mercado

Propuesta de Valor

1 – Entregar al cliente final la mejor experiencia digital de venta por catalogo en cosmética coreana.

2 – Dar a Vendedores Socios una fuente de ingresos extra.

Relación con el cliente

En este modelo la relación con el cliente por lo general es estrecha, ya que el perfil del vendedor socio es cercano a su cliente, familiares, amigos y compañeros de trabajo, en general son contactos referidos, se busca un vendedor socio que ya tenga su cartera de clientes y que manejo el concepto de venta por catalogo.La plataforma solo será el medio de conocer el producto y de solicitarlo.

Segmento objetivo

El segmento al que apuntamos tiene las siguiente características.

1 – entre 15 a 40 años de edad.

2 – femenino

3 – Que haya trabajado en venta por catalogo

4 – que se interese en aprender de cosmética

5 – que tenga su cartera de clientes

6 – influyente

7 – Buen manejo de plataformas digitales

RRSS.

8 . que se interese en el cuidado de la piel

Recursos claves Canales de distribución

1 – Capital inicial de $3.000.000 1-El flujo de contacto será a través de medios digitales RRSS, VOZ y a través de la propia plataforma web y app la cual contendrá un modelo de contacto y creación de perfiles para cada integrante donde podrá avanzar en los cursos bootcamp para ir mejorando su perfil , en cuanto al flujo de distribución se considera mayormente el envío a domicilio.

2 – Implementar una plataforma WEB Y APP

para catalogo de productos e, interacción vendedor socio y

cliente final.

Estructura de costos Flujo de ingreso

1 – LA IMPORTACION, LOGISTICA E IMPUESTOS DE LOS PRODUCTOS 1- DESCONOCIDO.EN ESTUDIO

2 – LA IMPLEMENTACIONI DE LAS PLATAFORMAS WEB

Finanzas