

Business Model Canvas		Diseñado para:	Beauty App
		Diseñado por:	Juan Felipe Lugo
<b>Socios Clave</b>	<b>Actividades Clave</b>	<b>Propuesta de Valor</b>	<b>Relaciones con los clientes</b>
* El personal que brinde los servicios. * Marcas de productos de belleza.	* Asesoría de belleza. * Servicios de duración corta. (Corte de cabellos, uñas y maquillaje)	*Servicio rápido que optimiza tiempo. *Cero tiempos de espera. * Cero costos de transporte. *Aumento de la autoestima en el tema de belleza. *Educación sobre tendencias de belleza. *Facilidad de uso. *Accesibilidad en el servicio. *Facilidad en el medio de pago.	* Atención personalizada * Construcción de una gran comunidad (Economía colaborativa) * Fidelización del cliente con la plataforma.
	<b>Recursos Clave</b>		<b>Canales de Distribución</b>
	* Personal con conocimiento en belleza. * App móvil. * Personal con equipos y productos de belleza. * Página web, perfiles en redes sociales y número de contacto.		1. Presencia: Llegaremos al cliente a través de redes sociales y volantes directos. 2. Evaluación: Al final de cada servicio se hará un feedback del servicio prestado. Además de evaluar con una puntuación. 3. Adquisición: El servicio se podrá adquirir a través de una aplicación. 4. Entrega: El servicio se entregará a domicilio.
	<b>Estructura de Costos</b>		<b>Flujos de Ingresos</b>
<b>EL NEGOCIO ESTA BASADO EN:</b> * Comisiones por servicio. * Ofrecer red amplia de clientes a personal que preste servicios de belleza (proveedores) * Ofrecer red amplia de personal de belleza a personas que demanden servicios de belleza. * Cero costos de transporte a nuestros clientes.		<b>TIPOS:</b> * Pago a través de tarjetas débito y crédito * Opción pago en efectivo  <b>PRECIO FIJO</b> * Lista de precios * Ajustable a las características del producto/servicio * Ajustable al Segmento	
<b>Mercado Meta - Clientes</b>			
*Personas con escasez de tiempo. *Ejecutivos. *Personas que trabajan en oficinas. *Estratos medios y altos. *Personas que viajan mucho.			