

**Actividad 2: Ubica en el lienzo las partes conformantes de la idea de negocio "SHAMPOO DE SÁBILA".** Un equipo de estudiantes, de tercer grado de la IE JEC "Nuestra señora del Carmen" se han denominado equipo "Emprendedores 3.0", han decidido emprender actividades relacionadas con el cuidado de la salud, que es su campo de interés; algunos de los integrantes del equipo tienen familiares que manejan negocios pequeños. Se han organizado como equipo y han tenido su primera reunión. Uno de los acuerdos que han tomado es elaborar un lienzo de modelo de negocio, en su versión de supuestos o hipótesis.



Lee con atención y relaciona

Lienzo de Lean Canvas				
<p><b>PROBLEMA</b> ¿Qué problema se quiere solucionar?</p> <p>Alternativas actuales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Shampoos comerciales.</li> <li>• Remedios caseros (limón, huevo, vinagre, etc.).</li> <li>• Marcas naturales importadas con precios altos.</li> </ul>	<p><b>SOLUCIÓN</b> ¿Cómo resolvemos el problema?</p>	<p><b>PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA</b> ¿Qué hace especial nuestro Producto Mínimo Viable?</p>	<p><b>VENTAJA ESPECIAL</b> ¿Qué nos hace difícil de copiar?</p>	<p><b>SEGMENTO DE CLIENTES</b> ¿Quiénes sufren el problema?</p> <p><b>Early adopters</b> Primeros seguidores</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personas que ya usan productos naturales.</li> <li>• Influencers y promotores de vida saludable.</li> <li>• Tiendas ecológicas y peluquerías naturales.</li> </ul>
<p><b>MÉTRICAS CLAVES</b> ¿Cómo medimos el éxito de nuestro Producto Mínimo Viable?</p>			<p><b>CANALES</b> ¿Cómo llegamos a los clientes?</p>	
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTES</b> ¿Cuáles son los gastos principales?</p>			<p><b>FLUJO DE INGRESOS</b> ¿Cómo obtendremos ganancias?</p>	

<b>A</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uso excesivo de shampoos con químicos fuertes.</li> <li>• Caída y maltrato del cabello por productos comerciales.</li> <li>• Poco acceso a productos naturales y económicos.</li> </ul>	<b>B</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboración de shampoo natural de sábila y plantas medicinales.</li> <li>• Fórmula suave, sin químicos agresivos.</li> <li>• Producto económico, eficaz y accesible.</li> <li>• Presentación atractiva y ecológica.</li> </ul>
<b>C</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok).</li> <li>• Ferias escolares y locales.</li> <li>• Venta directa y por catálogo.</li> <li>• Recomendación boca a boca.</li> </ul>	<b>D</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboración artesanal con receta propia.</li> <li>• Uso de ingredientes naturales y locales.</li> <li>• Producto 100% natural y ecológico.</li> <li>• Marca creada y diseñada por el estudiante.</li> <li>• Compromiso con la calidad y cuidado del cliente.</li> </ul>
<b>E</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jóvenes y adultos (mujeres y hombres).</li> <li>• Personas con caída de cabello o caspa.</li> <li>• Personas que buscan productos naturales y saludables.</li> </ul>	<b>F</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas semanales y mensuales.</li> <li>• Cantidad de clientes satisfechos.</li> <li>• Interacción en redes sociales.</li> <li>• Repetición de compra.</li> <li>• Recomendaciones del producto.</li> </ul>
<b>G</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sábila Beauty ofrece un shampoo natural de sábila y plantas medicinales que fortalece, hidrata y da brillo al cabello, elaborado artesanalmente con ingredientes naturales, sin químicos agresivos, cuidando tu salud y el medio ambiente a un precio justo.</li> </ul>	<b>H</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta de shampoo de sábila en presentaciones de 250 ml y 500 ml.</li> <li>• Kits de cuidado capilar (shampoo + acondicionador natural).</li> <li>• Pedidos personalizados para eventos y regalos.</li> </ul>
<b>I</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compra de ingredientes naturales / Envases y etiquetas ecológicas.</li> <li>• Utensilios y equipo (licuadora, recipientes, embudos, etc.) / Empaque y material de presentación.</li> <li>• Publicidad y marketing en redes sociales. / Transporte para entregas y ferias.</li> </ul>		