



## 1. Propuesta de Valor 🎁

- **Atención Personalizada:** Servicio individualizado adaptado a las necesidades de cada cliente.
- **Calidad y Rapidez:** Servicios rápidos sin comprometer la calidad, ideal para mujeres ejecutivas.
- **Experiencia Sensorial:** Ambiente de bienestar y auto-satisfacción similar a un spa.
- **Uso de Productos de Calidad:** Productos de la marca Bath & Body Works o similares.

## 2. Segmentos de Clientes 👤

- Mujeres ejecutivas de 25 a 55 años que priorizan su cuidado personal.
- Clientes que buscan servicios de alta calidad y rapidez.
- Personas que aprecian un trato personalizado y cercano.

### 3. Canales 📞

- **Presencia en Redes Sociales:** Instagram y otras plataformas relevantes.
- **Página Web:** Plataforma para reservas y ventas online.
- **Servicio a Domicilio:** Primera etapa del negocio.
- **Eventos y Colaboraciones:** Participación en eventos locales e influencias colaborativas.
- **Email:** Envío de información relevante que permite la fidelización y construye una relación directa con el público.

### 4. Relaciones con los Clientes 😊

- **Relación Cercana y Personalizada:** Uso de redes sociales para interacción continua.
- **Atención Post-Servicio:** Seguimiento y recopilación de feedback.
- **Fidelización:** Ofertas y promociones especiales para clientes recurrentes.
- **Celebraciones y Detalles:** Recordatorios de cumpleaños y otros eventos especiales.

### 5. Fuentes de Ingresos 💰

- **Servicios de Manicura y Pedicura:** Ingresos directos por servicios.
- **Venta de Productos:** Productos Bath & Body Works y similares.
- **Paquetes y Promociones:** Ofertas especiales y paquetes de servicios.
- **Eventos Especiales:** Servicios para eventos y colaboraciones.

### 6. Recursos Clave ⚠️

- **Equipo de Manicuristas:** Profesionales cualificados en manicura y pedicura.
- **Productos y Materiales de Calidad:** Esmaltes, herramientas y productos B&BW.
- **Transporte:** Vehículos para servicios a domicilio.

- **Plataformas Digitales:** Página web y redes sociales para reservas y promoción.

## 7. Actividades Clave

- **Prestación de Servicios:** Ejecución de manicuras y pedicuras.
- **Desarrollo de Marca:** Creación y mantenimiento de la identidad gráfica y la presencia online.
- **Marketing y Publicidad:** Estrategias de marketing digital y colaboraciones.
- **Capacitación del Personal:** Formación continua para garantizar la calidad del servicio.

## 8. Socios Clave

- **Proveedores de Productos:** Materia prima, equipos, productos Bath & Body Works y otros proveedores de calidad.
- **Colaboradores:** Influencers y profesionales del sector belleza.
- **Plataformas de Marketing:** Agencias de publicidad y marketing digital.

## 9. Estructura de Costos

- **Costos de Servicios:** Salarios de manicuristas, materiales y transporte.
- **Marketing y Publicidad:** Campañas de marketing digital y promociones.
- **Infraestructura Digital:** Mantenimiento de la página web y presencia en redes sociales.
- **Capacitación del Personal:** Programas de formación y desarrollo profesional.
- **Asesoría de Profesionales:** Entrevistas periódicas para analizar el desempeño del negocio y evaluar los resultados con la finalidad de ajustar procesos o pivotar hacia los segmentos que pide el mercado.