

MODELO CANVAS: Mystic 7° U EPET N° 4

Aliados Clave La escuela Los profesores La dermatóloga del CIP. Las redes sociales. Nuestros proveedores.	Actividades Clave Elaboración de un producto que contribuye al cuidado e higiene de las personas. Mayor cuidado en la cadena de distribución. Cuidado en la selección de proveedores cuidando que posean las habilitaciones en los organismos correspondientes.	Propuesta de Valor 1-Ofrecemos a los usuarios un producto innovador, para mejorar la higiene y el cuidado de la salud. 2-Ayuda a cuidar la higiene personal y evitar el contagio de enfermedades y bacterias. 3-Posee colores llamativos, aromas agradables y agregado de plantas curativas con propiedades cicatrizantes. 4- Es accesible a los consumidores.	Relación con el Cliente De persona a persona A través de las redes sociales (Facebook, Instagr.am) Correo electrónico.	Segmentos de Clientes El producto va dirigido a la población en general. Se pretende llegar a todas las familias desde el mercado minorista. Vender a las organizaciones de salud, seguridad, empresas desde el mercado mayorista.
	Recursos Clave 1-Humanos: Alumnos de 7° U EPET N°4. 2-Tecnológicos: Computadoras, Teléfonos, Redes sociales. 3-Materiales: Alcohol Etílico, agua, carbopol, trietanolamina, colorante vegetal, esencias, plantas medicinales, recipientes, botellas, balanzas, etc. 4-Económicos: dinero nuestro y de inversores.		Canales Venta telefónica Página Web Redes sociales. Supermercados	
Estructura de Costes Sueldos y salarios Insumos		Estructura de Ingresos Aporte de socios Venta del producto		