

# Lienzo de propuesta de valor sostenible

## 8. Propuesta de valor

- **Nada te viste mejor, que una conciencia eco amigable.**

**7. Productos y servicios**

*Con tu emprendimiento*

- ¿Cómo hacer para que se cumplan sus sueños?
- Prendas exclusivas, con diseños, telas cómodas, y tallajes adecuados con conciencia eco amigable.
- ¿Cómo le ahorramos tiempo, esfuerzo y/o dinero?
- Con la generación de tallajes más confiables y evitando la necesidad de ir a tiendas físicas.
- ¿Cómo lo hago más fácil de adoptar?
- Se debe hacer trabajo de concientización anclado al proyecto
- ¿Cómo genera ganancias para el ambiente y entorno social?
- Reducción del impacto ambiental e implementación de conciencia ambiental.

**6. Generadores de ganancias**

**5. Aliviadores/ Eliminadores de Dolores**

*Con tu emprendimiento*

- ¿De qué forma no genera esos resultados no deseados?
- Generación de alternativa de talles, ropa de calidad, cómoda con diseños exclusivos en reuso y conciencia eco amigable.
- ¿Cómo se mitigan los riesgos?
- Ropa de reuso con sanitización y limpieza certificada, tallaje alternativo mucho más adecuado y confiables, plataformas de pago seguras.
- ¿Cómo aborda los miedos del cliente?
- Garantizando una plataforma de pago segura, tallas adecuadas e imágenes cercanas a la realidad de las prendas.
- ¿Cómo alivia o no genera nuevos impactos negativos para el ambiente y el entorno social?
- Se alivia el medio ambiente reduciendo el impacto ambiental causado por la ropa y el fast fashion.

*Con tu emprendimiento*

- ¿Cómo el producto o servicio que ofreces/ofreerás hace los trabajos del cliente?
- Con ropa de calidad y lindos diseños, tallajes más confiables, imágenes confiables y pasarelas de pago seguras.
- ¿Cómo se evidencia ese cumplimiento?
- Con la ejecución del proyecto y la inclusión de estos trabajos del cliente en la propuesta de valor.
- ¿Cómo se diferencia de las alternativas del mercado?
- No existen muchas tiendas de ropa de reuso que impartan y sensibilicen en el concepto de economía circular y conciencia ambiental.

## 1. Segmento de mercado

- Personal femenino y masculino con nivel educativo universitario y con conciencia ambiental, con edades superiores a los 30 años, con estrato socioeconómico 3 o superior.

*Con las soluciones actuales*

- Las ganancias mínimas es una compra acertada de ropa en cuanto a calidad y tallas.
- Las ganancias máximas es la compra en reuso .
- Las ganancias deseadas por el cliente es adquirir un producto con diseños exclusivos, colores bonitos, telas de calidad y cómodas a precios cómodos.
- En este momento el medio gana frente a la reducción del impacto ambiental causada por la industria textil.
- Para el entorno social la ganancia es vestir bien pero con conciencia ambiental.

**4. Ganancias**

**3. Dolores**

**2. Trabajos del cliente**

*Con las soluciones actuales*

- El cliente se enfrenta al miedo cultural de reusar ropa.
- El cliente refiere que las tallas no son confiables,
- El cliente indica que no se siente seguro a la hora de hacer sus pagos por plataformas virtuales.
- El cliente indica que no se siente seguro frente a las imágenes del producto que normalmente se encuentran en tiendas virtuales.

- El cliente quiere un tallaje diferente, mucho más confiable al existe.
- El cliente quiere seguridad a la hora de realizar sus pagos en la tienda virtual
- El cliente quiere mejores imágenes y mucho más reales de los productos que se
- El cliente resuelve los problemas yendo físicamente a la tienda, donde puede verificar diseños, colores, telas y tallaje.