

MODELO DE NEGOCIO | CANVAS

SOCIOS CLAVES

8

¿Quiénes son nuestros socios y/o proveedores clave?

¿Qué pueden hacer distintos colaboradores mejor que tú o con menor costo y de esa forma enriquecer tu modelo de negocio ?

Define estrategias de networking y establece cuáles serán tus socios o proveedores para establecer contactos y alianzas para el desarrollo del negocio.

ACTIVIDADES CLAVES

7

¿Qué actividades requiere mi propuesta de valor?

RECURSOS CLAVES

6

¿Qué recursos clave requiere mi propuesta de valor?

PROPUESTA DE VALOR

2

¿Qué valor estamos entregando a nuestros clientes?

¿Qué problemas o necesidades estamos ayudando a resolver?

¿Qué tipo de productos ofrecemos a cada uno de nuestros clientes ?

¿Qué beneficios está recibiendo el cliente?

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

4

¿Qué tipo de relación tenemos con nuestros clientes?

CANALES

3

¿Con qué canales de comunicación quieres llegar a tus clientes?

SEGMENTOS DE CLIENTES

1

Describe a tu cliente ideal
¿A quién o quiénes te diriges?
¿Quiénes son tus principales clientes?

ESTRUCTURA DE COSTOS

5

¿Qué costos tengo? Fijos y variables
¿Cómo puedo minimizarlos para que el negocio sea más rentable?

FLUJO DE INGRESOS

9

¿De dónde ingresa el dinero?
¿Cuánto están dispuestos a pagar tus clientes por tu propuesta de valor? ¿Qué márgenes de ganancia obtienes? ¿Qué formas de facturación consideras?

MODELO DE NEGOCIO | CANVAS

