

# Modelo Canvas (Guía)

Presentado por: PRÜSSING

Fecha: \_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 20\_\_

## Propósito

¿Cuál es la razón de ser o la motivación detrás de tu idea de negocio? Este espacio te ayudará a iniciar el desarrollo de tu Misión, Visión y Valores de empresa.

## Socios Clave

Enumera las cooperaciones externas que ayudan a la empresa a operar su modelo de negocio.

Considera quiénes son tus socios clave y qué recursos te brindan. Aquí puedes incluir desde proveedores de materias prima hasta proveedores de servicios esenciales para la realización de tu actividad.

## Actividades Clave

Identifica las acciones más importantes que la empresa debe realizar para que su modelo de negocio funcione.

Estas pueden incluir la producción, la resolución de problemas, la plataforma de red, etc.

## Recursos Clave

Enumera los activos más importantes necesarios para hacer funcionar el modelo de negocio.

Piensa en qué recursos son esenciales en términos de personal, capital, propiedad intelectual, etc.

## Propuesta de valor

Describe cómo tus productos o servicios solucionan problemas o satisfacen las necesidades de los segmentos de clientes identificados.

Enumera los principales problemas o necesidades de tus clientes y cómo tus productos o servicios los abordan de manera única.

## Relaciones con Clientes

Describe el tipo de relación que la empresa establece con cada segmento de clientes.

¿Es una relación personalizada o automatizada? ¿Qué expectativas tienen tus clientes?

## Canales

Identifica los distintos canales a través de los cuales tu negocio entrega sus propuestas de valor a los clientes.

Considera cómo tus clientes sabrán de ti y cómo los diferentes canales interactúan con los clientes en diferentes etapas del proceso de compra.

## Segmentos de clientes

Identifica y describe los diferentes grupos de personas o empresas a los que tu negocio pretende ofrecer sus productos o servicios.

Piensa en quiénes son tus clientes, qué necesidades tienen, cómo difieren entre sí. No todos los clientes son iguales, así que es posible que debas segmentarlos en diferentes grupos.

## Estructura de costos

Identifica todos los costos y gastos asociados con el modelo de negocio.

Considera los costos fijos, variables, economías de escala, y más.

## Líneas de Ingresos

Identifica las fuentes de ingresos y cómo la empresa genera dinero de cada segmento de clientes. Considera cuánto están dispuestos a pagar tus clientes y cómo prefieren hacerlo.

## Impacto

¿Qué impacto buscas alcanzar? ¿Cuáles son los resultados que esperas?