

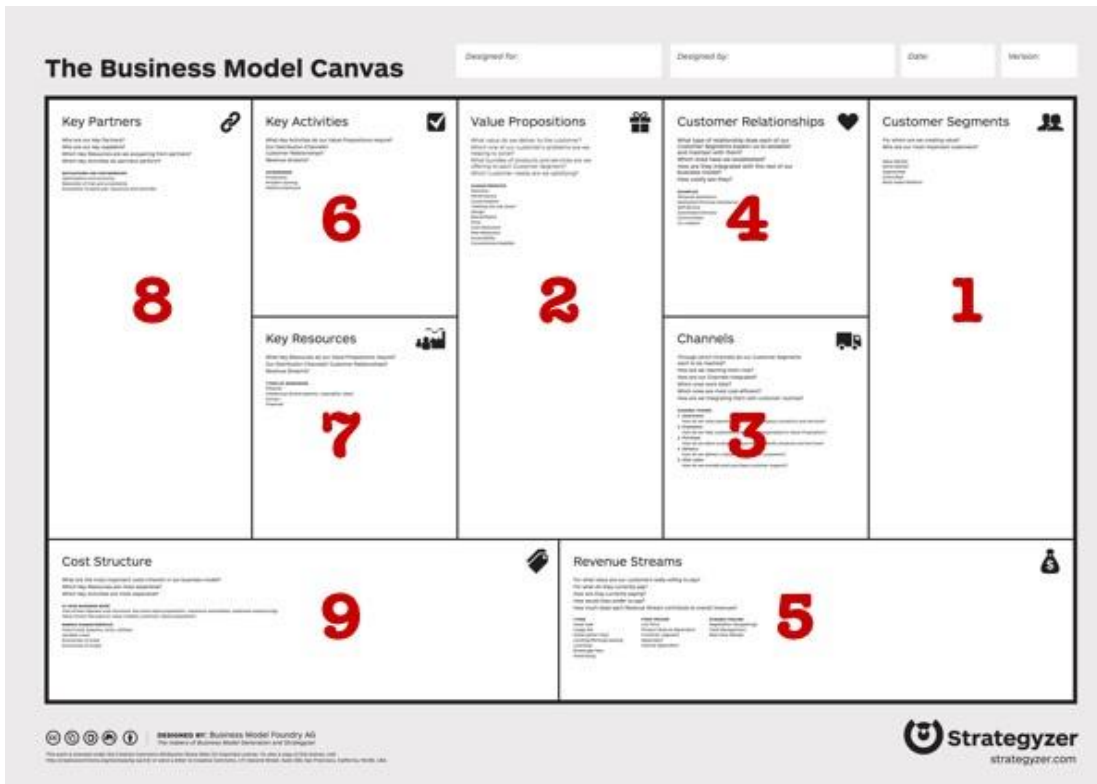
MODELO CANVAS APUNTES PARA SU CUMPLIMENTACIÓN

Lo primero:


- Ha de ser una herramienta que nos aporte información y facilite el desarrollo de nuestras ideas. No es complicado de cumplimentar, pero hemos de seguir un orden para hacerlo de forma adecuada.
- Segundo: No es algo a comenzar y terminar, es una herramienta que puede ir cumplimentándose, alimentándose de una sola vez o en diferentes momentos.


EN ESTE DOC ENCONTRARÁS [Hemos optado por explicaciones muy sencillas de cada apartado y preguntas clave a las que dar respuesta]


- **A QUÉ HEMOS DE RESPONDER EN CADA A PARTADO Y EN QUÉ ORDEN:**
- **EJEMPLO DE A QUÉ PREGUNTAS HAY QUE RESPONDER EN CADA APARTADO**
- **PLANTILLA EN BLANCO A UTILIZAR COMO BASE DE NUESTRO PLAN CANVAS.**





Clientes: Los grupos de personas a los cuales se quiere ofrecer el producto/servicio. Son la base del negocio, así que se deben conocer perfectamente


 **Propuesta de valor:** Trata del “painstatement” **la necesidad** que solucionamos para el/la cliente y cómo le damos respuesta con los productos y/o servicios la iniciativa. Explica el producto/servicio que se ofrece a los/las clientes


 **Canales de distribución:** Se centra en como se entrega la propuesta de valor a los/las clientes (a cada segmento). Es Determinar como comunicarnos, alcanzar y entregar la propuesta de valor a los/las clientes.


 **Relaciones con los/las clientes:** uno de los aspectos más críticos en el éxito del modelo de negocio y uno de los más complejos de tangibilizar. Existen diferentes tipos de relaciones que se pueden establecer son segmentos específicos de clientes

 **Fuentes de ingresos:** Representan la forma en que en la empresa genera los ingresos para cada cliente. La obtención de ingresos puede ser directa o indirecta, en un solo pago o recurrente

 **Recursos claves:** Se describen los recursos más importantes necesarios para la funcionamiento del negocio, así como tipo, cantidad e intensidad

 **Actividades clave:** Para entregar la propuesta de valor se deben desarrollar una serie de actividades claves internas (procesos de producción, marketing,..)

 **Alianzas Claves:** Se definen las alianzas necesarias para ejecutar el modelo de negocio con garantías, que complementen las capacidades y optimicen la propuesta de valor: la co-creación es imprescindible hoy en día en los negocios

 **Estructura de costes:** Describe todos los costes en los que se incurren al operar el modelo de negocio. Se trata de conocer y optimizar las costes para intentar diseñar un modelo de negocio sostenible, eficiente y escalable.









MODELO CANVAS APUNTES PARA SU CUMPLIMENTACIÓN

Proyecto:

Versión/Fecha:

Partners Clave ¿Qué pueden hacer los partners mejor que tu o con un coste menor y, por tanto enriquecer tu modelo de negocio? 8	Actividades Clave ¿Qué actividades clave hay que desarrollar en su modelo de negocio de que manera las llevas a cabo? 6	Propuesta de Valor 2 ¿Qué problema solucionamos? ¿Qué necesidad satisfacemos? ¿Qué beneficios aporta?	Relación con los Clientes 4 ¿Qué tipo de relaciones esperan tus clientes que establezcas y mantengas con ellos?	Segmento de Clientes 1 ¿A quién nos dirigimos? ¿Qué segmentos consideramos? ¿Cuales son prioritarios?
	Recursos Clave 7 ¿Qué recursos clave requiere tu modelo de negocio?		Canales 3 ¿A través de qué canales/medios contactarás y atenderás a tus clientes?	
Estructura de Costes 9 ¿Cuál es la estructura de costes de tu modelo de negocio?		Flujos de Ingresos 5 ¿Qué valor están dispuestos a pagar tus clientes por tu solución y mediante qué formas de pago? ¿Qué márgenes obtengo?		

MODELO CANVAS APUNTES PARA SU CUMPLIMENTACIÓN

Asociaciones Clave 	Actividades clave 	Valor añadido 	Relaciones con los clientes 	Clientes 
	Recursos clave 		Canales 	
Costes 		Ingresos 