

¿Cómo armar el "Canva"?

1. Propuesta de Valor

- ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?
- ¿Qué problema de nuestro cliente ayudamos a resolver?
- ¿De qué forma resolveremos sus problemas?
- ¿Qué productos ofrecemos a cada segmento de mercado?
- ¿Cómo nos diferenciamos de la competencia?
- ¿Cuáles son las características principales de nuestra propuesta de valor?

2. Segmento de Mercado

- ¿Para quién creamos valor?
- ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?
- ¿Cuáles son sus características?

3. Canales de Distribución

- ¿Cómo establecemos actualmente contacto con los clientes?
- ¿Cómo permitimos que nuestros clientes puedan comprar nuestro producto o servicio?
- ¿Cómo nos conocerán y evaluarán?
- ¿Cómo recibirán soporte post-venta cada segmento de clientes?

4. Relación con los Clientes

- ¿Qué tipo de relación mantendremos con los segmentos de clientes?
- ¿Cuánto cuestan?
- Ejemplos: Asistencia personal Autoservicio Co creación Comunidades

5. Modelo de Ingresos

- ¿Qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?
- ¿Cuánto pagan actualmente por productos/servicios similares?
- ¿Cuáles pueden ser mis fuentes de ingreso?
- Ejemplo: Venta directa Pago por uso Cuota por suscripción- alquiler/préstamo licencias publicidad



6. Actividades Claves

- ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Nuestros canales de distribución?
- ¿Nuestras relaciones con clientes?
- ¿Nuestras fuentes de ingresos?

7. Recursos Claves

- ¿Qué recursos claves requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Nuestros canales de distribución? ¿Relaciones con clientes? ¿Fuentes de ingreso?
- Ejemplos: Recursos físicos Financieros Humanos

8. Socios Claves

- ¿Quiénes son nuestros socios claves?
- ¿Quiénes son nuestros proveedores claves?
- ¿Qué recursos clave podemos adquirir por nuestros socios?
- ¿Qué actividades realizan los socios?

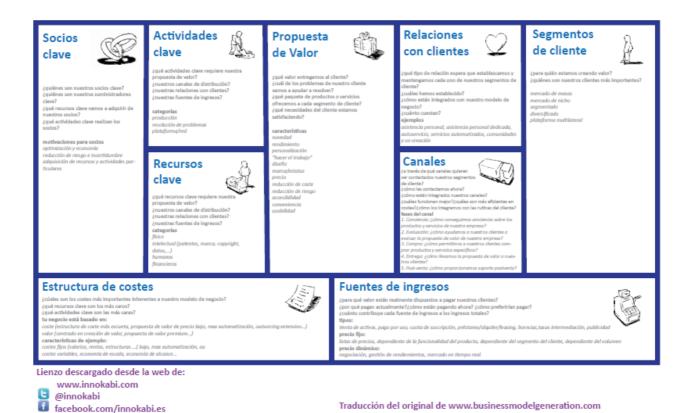
9. Estructura de Costos

- ¿Cuáles son los costes más importantes?
- ¿Qué recursos claves son los más caros?
- ¿Qué actividades son las más caras?
- Tipos: Costos Fijos Costos Variables



Ilustración Canva:

LIENZO MODELO DE NEGOCIO (BMC)



Más info:

- Business Model Canvas (Subtitulado al español): https://www.youtube.com/watch?v=OoshJr_cEgY
- Creá tu propio lienzo aquí: https://canvanizer.com/ o descarga la plantilla en la web