EMPRENDEDOR PROMOTOR EN PROGRAMAS TURISTICOS RURALES LOCALES, MUNICIPIO DE BARRANCAS.
Ficha: 2325984

Material de Apoyo

¿Qué es Canvas?

El Modelo Canvas es una herramienta para definir y crear modelos de **negocio innovadores** que simplifica 4 grandes áreas: **clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica** en un recuadro con 9 divisiones.

Utilizando este sistema ahorraran tiempo y dinero a la hora de diseñar un producto o servicio. Tener a la vista todos los engranajes que componen una empresa y mejorar los aspectos de la misma, es lo que conseguimos utilizando el ***lienzo canvas****.*

Reflexión de la parte derecha del Canvas; Céntrate en la parte derecha del canvas "La del Mercado" de modelo de negocio y reflexiona sobre…

1. **Segmento de** clientes: **Pregúntate a quién creas valor?** definir a los tipos de clientes tipo que se intenta atraer, según distintos criterios, como su edad, su capacidad adquisitiva, qué compran y cuándo, o su lugar de residencia.
2. **Propuesta de Valor:** Para definir tu propuesta de valor es crítico saber qué **problema ayudas a solucionar** a tus clientes. Es el núcleo fundamental del modelo de negocio, es decir, **qué es lo que ofrecemos para satisfacer una necesidad** en el mercado.
3. **Canales:** Identifica cuál va a ser el medio por el que vas a hacer llegar tu propuesta de valor a tu segmento de clientes objetivo.
4. **Relación con** clientes**:** Reflexiona sobre cuál va a ser tu relación con los clientes. Dónde empieza y dónde acaba esta relación.
5. **Flujo de ingresos:** Tienes que tener claro cómo vas a ganar dinero. Al principio pon todas las opciones que se te ocurran y posteriormente testa cómo y cuánto está dispuesto a pagar tu cliente objetivo

Yojana Patricia Duran Arciniegas
Instructora de emprendimiento
Programa Sena Emprende Rural
Contacto. 3104221556
Correo: Yojanapatricia@hotmail.com



Analiza internamente tu propia empresa sobre el modelo Canvas:

Una vez conozcas el entorno de tu negocio, adapta las piezas (bloques) internos para aportar la "propuesta de valor" detectada de la mejor manera posible; crea alianzas con los agentes necesarios, céntrate en las actividades nucleares de tu negocio y piensa qué necesitas y cuál es la estructura de costes. Es decir, analiza.

6. Recursos Clave: ¿Qué necesitas para llevar a cabo la actividad de tu empresa? Los recursos pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales.

7. Actividades Clave: Cuáles son las actividades claves que requiere nuestra propuesta de valor, los canales, nuestra relación con los clientes, nuestras fuentes de ingresos.

8. Socios Clave: Enumera los agentes con los que necesitas trabajar para hacer posible el funcionamiento del modelo de negocio (alianzas estratégicas, proveedores**)**

9. Estructura de Costes: Después de analizar las actividades clave, los recursos clave y asociaciones clave, reflexiona sobre los costes, relaciona cuales son los costos más importantes, cuales recurso y actividades claves son más costos@s.

https://innokabi.com/canvas-de-modelo-de-negocio/

Yojana Patricia Duran Arciniegas
Instructora de emprendimiento
Programa Sena Emprende Rural
Contacto. 3104221556
Correo: Yojanapatricia@hotmail.com