EL MODELO CANVAS:

Es la herramienta para analizar y crear **modelos** de negocio de forma simplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece

El modelo Canvas es una herramienta poderosa y simple que permite modelar cualquier empresa:

1. **Clientes**. (SEGMENTO) Identifica los distintos grupos de personas u organizaciones sobre los que tu empresa quiere enfocarse para dirigir los esfuerzos a ese grupo de clientes potenciales. ¿Cuáles son sus características, comportamientos y necesidades?

2. **Propuesta de valor.** ¿Por qué los clientes elegirían tu producto o servicio? La respuesta a esta pregunta es tu propuesta de valor. ¿Qué te diferencia de la competencia? Innovación, precios bajos, diseño exclusivo… El valor no es está sólo en el producto, sino en todo lo que el usuario puede experimentar.

3. **Canales de distribución.** Describe cómo tu negocio alcanza el segmento elegido para entregarle su propuesta de valor. Los canales dependerán del segmento definido y deben ser efectivos: canales directos, mayoristas, puntos de venta propios o vía web.

4. **Relación con el cliente.** Representa el tipo de relación con tus potenciales clientes. Piensa en cómo alcanzarlos, mantenerlos y lograr el posicionamiento esperado. Comunicaciones, posventa, atención personalizada, entre ortros.

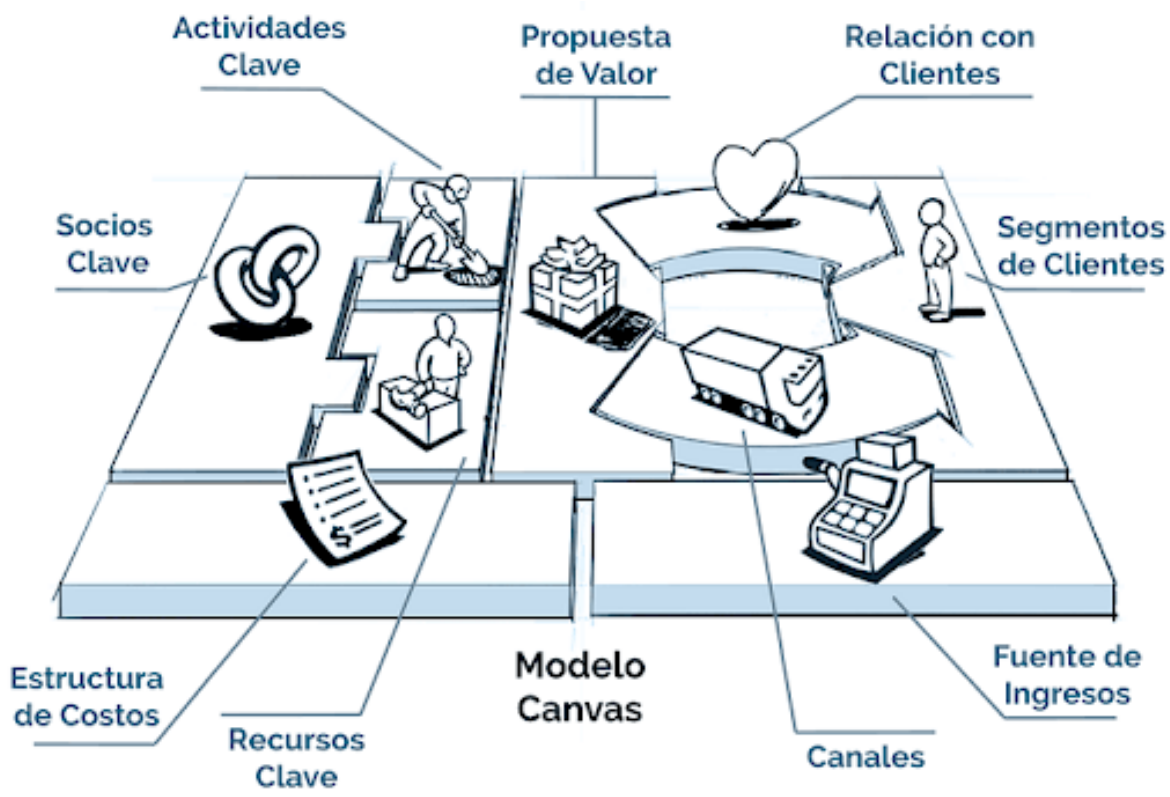
5. **Fuentes de ingresos.** ¿Cómo generas ingresos?, ¿Cómo es el flujo?, ¿diario, mensual, fijo, variable, estacional? Esta información es clave para la rentabilidad y sostenibilidad de tu propuesta de valor.

6. **Recursos clave**. Abarca los activos estratégicos que una empresa debe tener para crear y mantener su modelo de negocio: bienes tangibles, maquinarias, local comercial, tecnologías, know-how, recursos humanos.

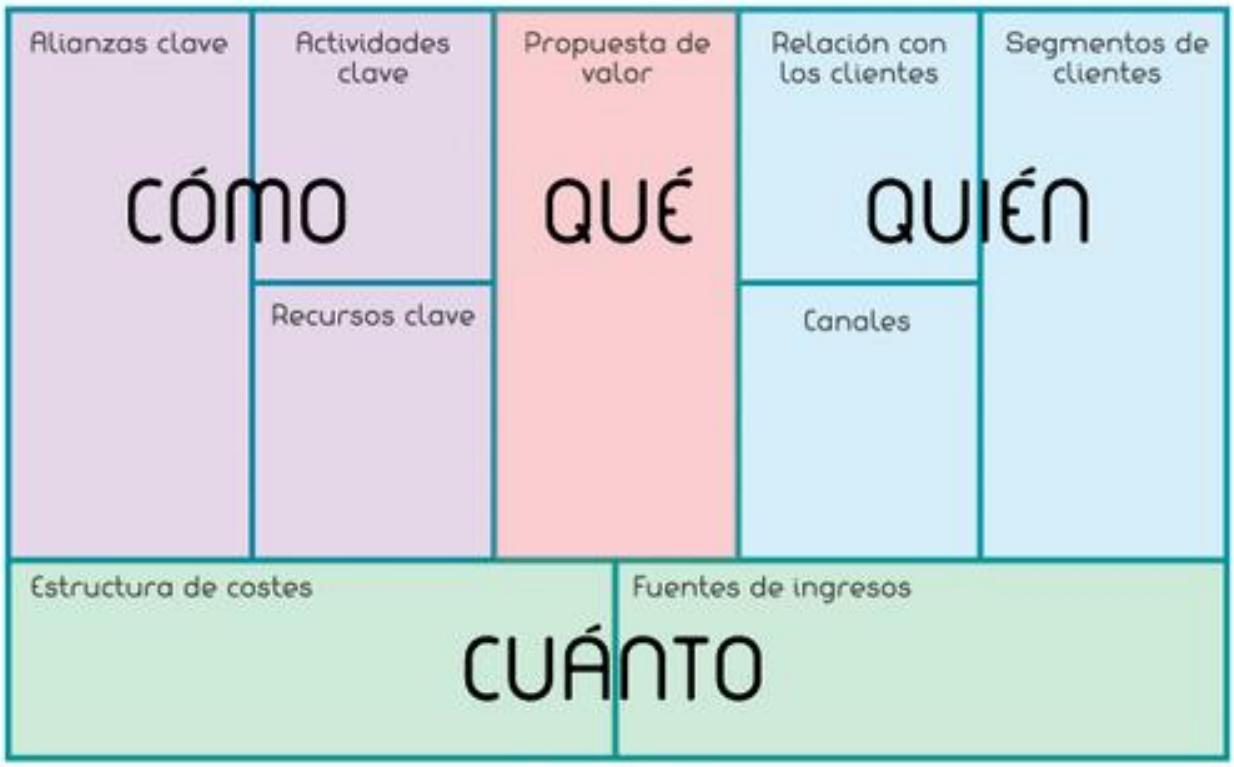
7. **Actividades clave.** Son las actividades estratégicas esenciales para llevar de forma fluida la propuesta de valor al mercado: relaciones comerciales, producción, marketing, distribución, servicios específicos, mantenimiento, nuevos desarrollos, etc.

8. **Socios clave.** Identificar la red de proveedores y asociados necesarios para llevar adelante el modelo de negocio. No eres autosuficiente, estas inmerso en una red de contactos que podrían optimizar su propuesta de valor y tener éxito en el mercado: inversores, proveedores estratégicos, organismos de control, alianzas comerciales.

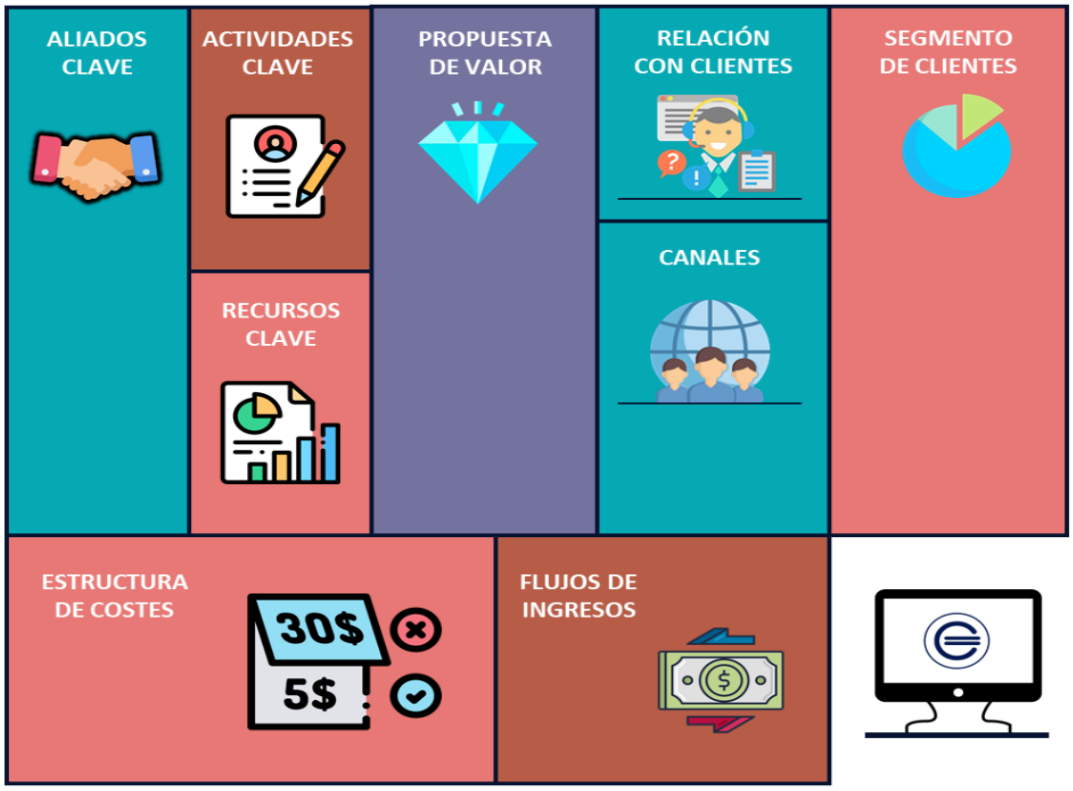
9. **Estructura de costos.** Implica los costos que tendrá la empresa para hacer funcionar el modelo de negocio. Es importante definir la causa del costo y si son fijos o variables, para optimizar y lograr un modelo más eficiente.


Actividades Clave
Propuesta de Valor
Relación con Clientes
Socios Clave
Segmentos de Clientes
Estructura de Costos
Recursos Clave
Modelo Canvas
Canales
Fuente de Ingresos

MODELO CANVAS



dinaminfo.com


ALIADOS CLAVE
ACTIVIDADES CLAVE
RECURSOS CLAVE
PROPUESTA DE VALOR
RELACIÓN CON CLIENTES
CANALES
SEGMENTO DE CLIENTES
ESTRUCTURA DE COSTES
30$
5$
FLUJOS DE INGRESOS