





Aplicación

Modelo CANVAS

¿Qué es el Modelo Canvas?

El Modelo Canvas es una herramienta estratégica que permite describir, diseñar y pivotar modelos de negocio de manera sencilla y visual.



Importancia del Modelo Canvas

Visión Integral: Permite tener una perspectiva completa del negocio, facilitando la toma de decisiones informadas.

Identificación de Oportunidades: Ayuda a detectar áreas de mejora y posibles nichos de mercado.

Flexibilidad: Es una herramienta adaptable que se puede modificar según las necesidades y evolución del negocio.

Componentes del Modelo Canvas

SOCIOS CLAVE

¿Qué colaboradores son esenciales para que nuestro proyecto tenga éxito (proveedores, p.ej.?

8



ACTIVIDADES CLAVE

¿Qué actividades debemos realizar para lanzar nuestro modelo de negocio?

6



RECURSOS CLAVE

¿Qué recursos (humanos, materiales, p.ej.) necesitamos para llevar a cabo nuestro modelo de negocio?

7



PROPUESTA DE VALOR

¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar? ¿Cómo satisfacemos sus necesidades? ¿Por qué nos eligen frente a otros competidores?

2



RELACIONES CON CLIENTES

¿Cómo nos comunicamos con nuestros clientes?

3



CANALES

¿Cómo llega el producto a nuestro clientes?

4



SEGMENTOS DE MERCADO

¿Quiénes son nuestros clientes? ¿Qué segmentos hay? ¿Cuáles son sus necesidades?

1



ESTRUCTURA DE COSTES

¿Cuáles son los costes de nuestro modelo de negocio? ¿A cuánto ascienden?

9



FUENTES DE INGRESOS

¿De dónde proceden nuestros ingresos? ¿Qué precios tienen nuestros productos?

5



Casos de éxito



Casos de éxito



Propuesta de Valor:
Descripción de los productos o servicios únicos que satisfacen las necesidades de los clientes.

Ejemplo: Productos hechos a mano con materiales sostenibles, diseños personalizados, técnicas tradicionales, etc.

Segmentos de Mercado:
Identificación de los diferentes grupos de clientes a los que se dirigen los productos artesanales.

Ejemplo: Turistas, coleccionistas de arte, tiendas de productos ecológicos, etc.

Canales:
Medios a través de los cuales se entregan los productos a los clientes.

Ejemplo: Ventas en ferias artesanales, tiendas en línea, colaboraciones con boutiques locales, etc.

Relación con los Clientes:
Estrategias para establecer y mantener relaciones con los clientes.

Ejemplo: Programas de fidelización, comunicación personalizada, talleres y demostraciones en vivo, etc.

Fuentes de Ingresos:
Maneras en que el negocio genera ingresos.

Ejemplo: Venta directa de productos, encargos especiales, talleres de formación, etc

Recursos Clave:
Activos esenciales para que el negocio funcione.

Ejemplo: Habilidades artesanales, materiales de calidad, herramientas especializadas, etc.

Actividades Clave:
Principales acciones que se deben realizar para que el negocio prospere.

Ejemplo: Producción artesanal, diseño de nuevos productos, marketing y promoción, etc.

Socios Clave:
Red de proveedores y aliados que ayudan a que el negocio funcione.

Ejemplo: Proveedores de materiales, asociaciones de artesanos, plataformas de venta en línea, etc.

Estructura de Costos:
Descripción de los costos más importantes en los que se incurre para operar el negocio.

Ejemplo: Costos de materiales, alquiler de espacios, gastos de transporte, etc.

Modelo Canvas

PROPUESTA DE VALOR	SEGMENTO DE CLIENTE	RELACIÓN CON EL CLIENTE	FUENTE DE INGRESOS	ACTIVIDADES CLAVE
	CANALES		RECURSOS CLAVE	

ALIANZAS CLAVE	ESTRUCTURA DE COSTOS

¡MUCHAS GRACIAS!





Contáctanos: contactoartesaniasderisaralda@gmail.com
313 526 5001

Artesanías de Risaralda

DEPARTAMENTO DE RISARALDA

SOCIEDAD DE MEJORAS DE PEREIRA PRORISARALDA