





# 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

## Business Model Canvas NETFLIX



# 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.*

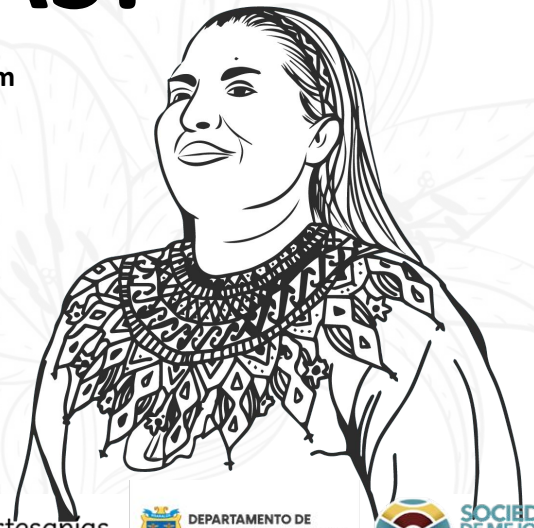
# Modelo Canvas

| 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