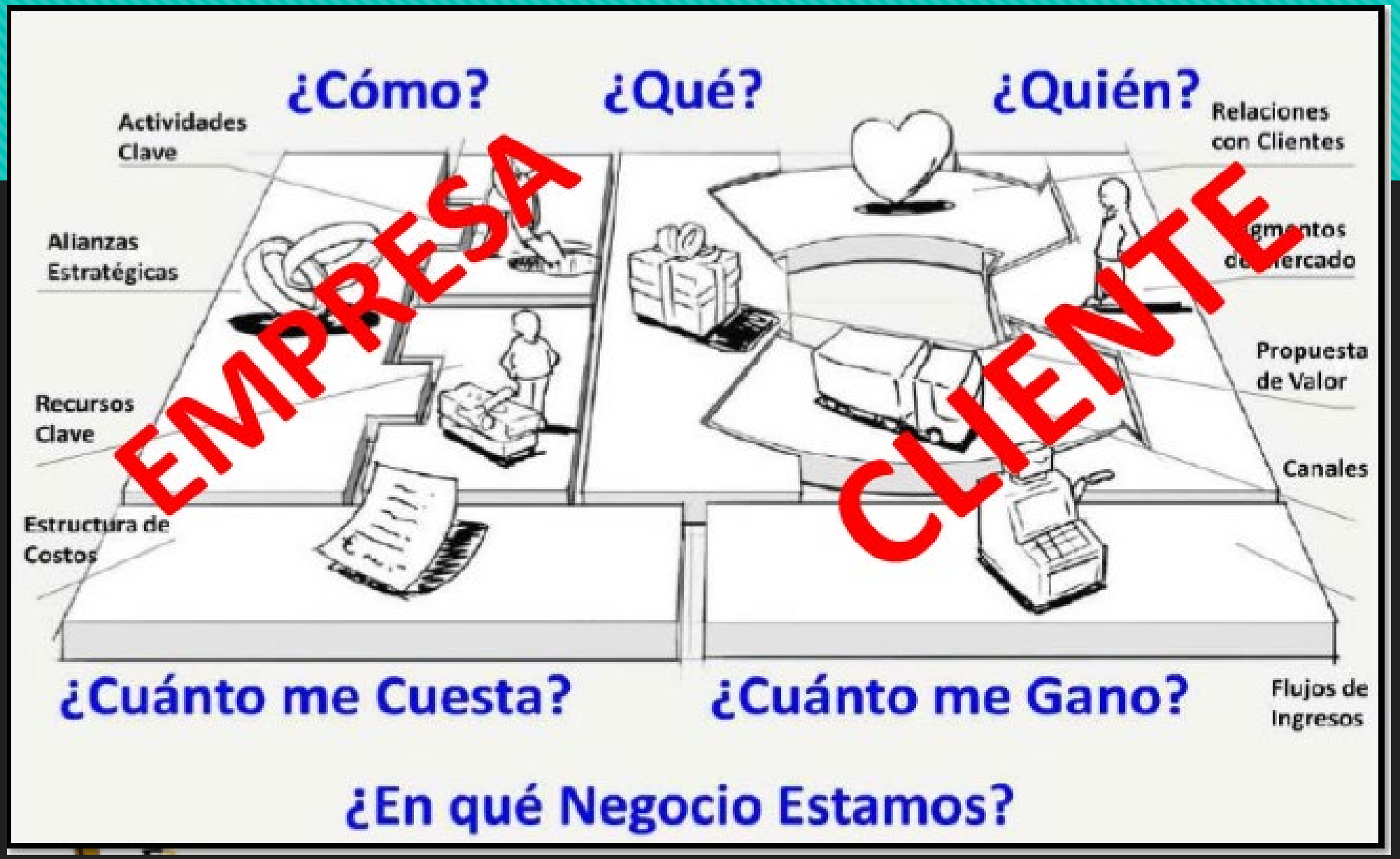
LEAN CANVAS

Herramienta soporte para nuevos productos y servicios. El modelo de negocio como "estructurador" de la lógica de operación y comercialización del nuevo producto/servicio. Su análisis permite detectar "puntos débiles de la empresa" (oportunidades de innovación).

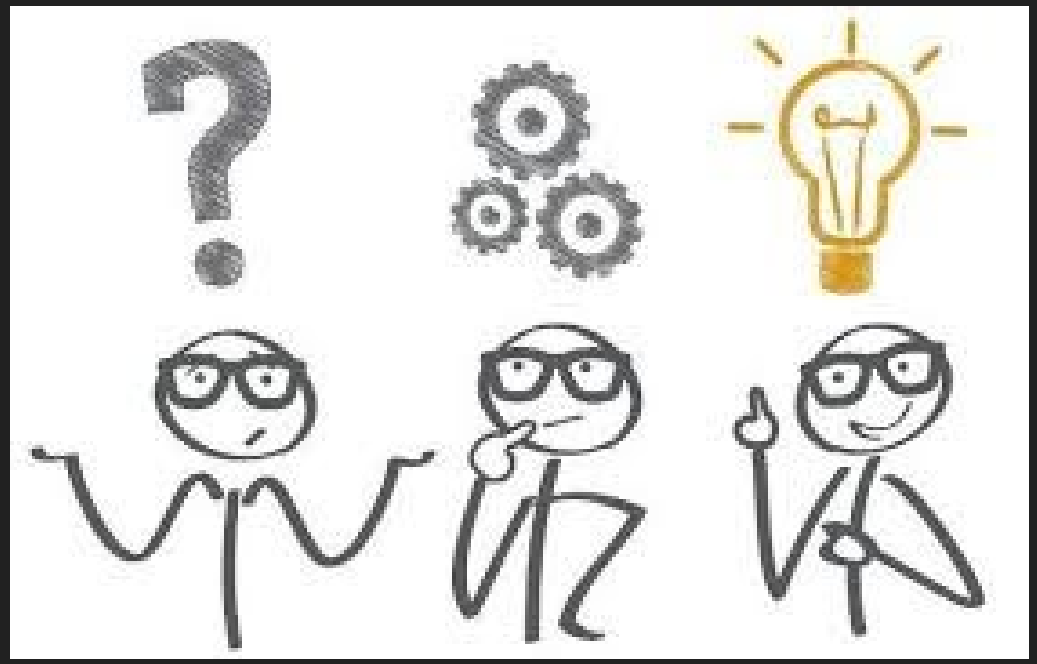

¿Cómo?
¿Qué?
¿Quién?
Actividades Clave
Relaciones con Clientes
Alianzas Estratégicas
Segmentos de Mercado
EMPRESA
CLIENTE
Recursos Clave
Propuesta de Valor
Canales
Estructura de Costos
Flujos de Ingresos
¿Cuánto me Cuesta?
¿Cuánto me Gano?
¿En qué Negocio Estamos?

Herramienta Lean - Canvas



Problema

Todo producto nace como respuesta a una necesidad previamente identificada en el mercado



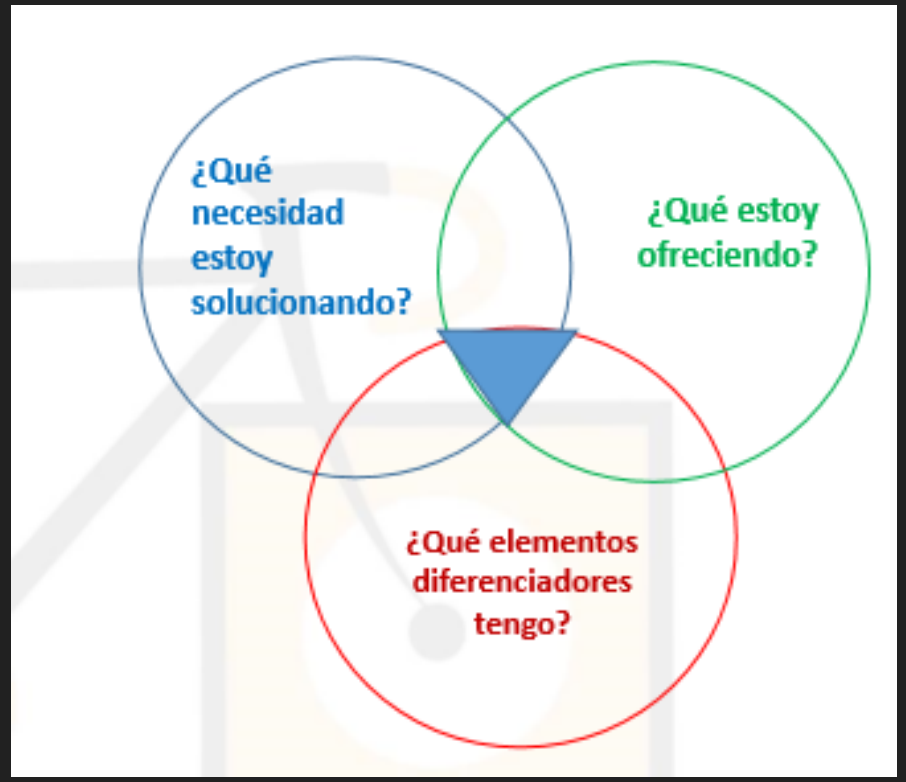
Solución

Que acción realizaré para aportar a la solución del problema y dar respuesta a una necesidad detectada en mi entorno?



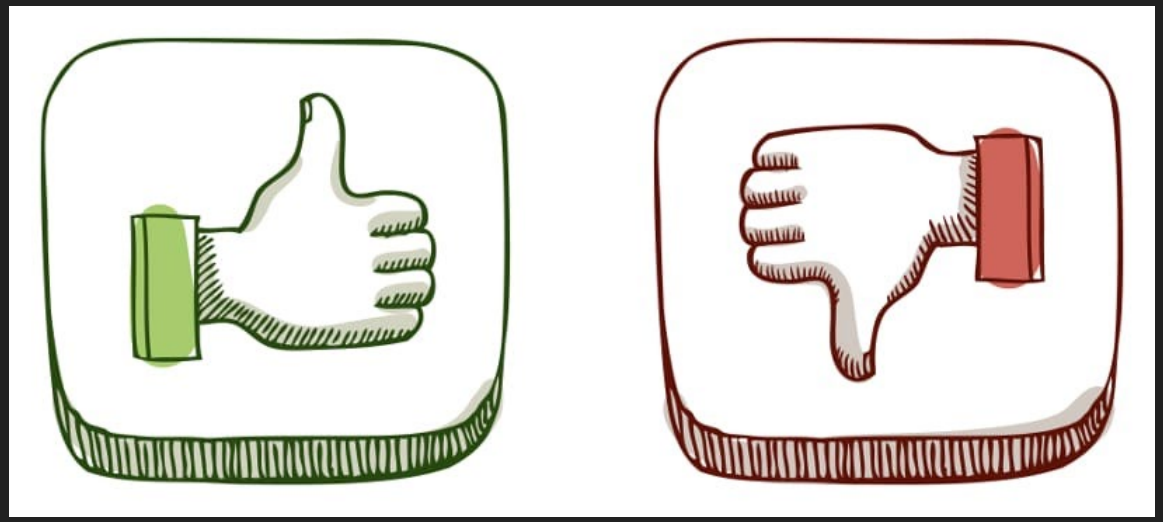
Propuesta de Valor

Responde a las preguntas: ¿Cuál necesidad estamos satisfaciendo?, ¿Qué productos o servicios estamos ofreciendo a nuestros clientes?, ¿Cuales son aquellas cosas por las que pagan los clientes?, ¿Por que los clientes vienen a la compañía?



Ventaja Única

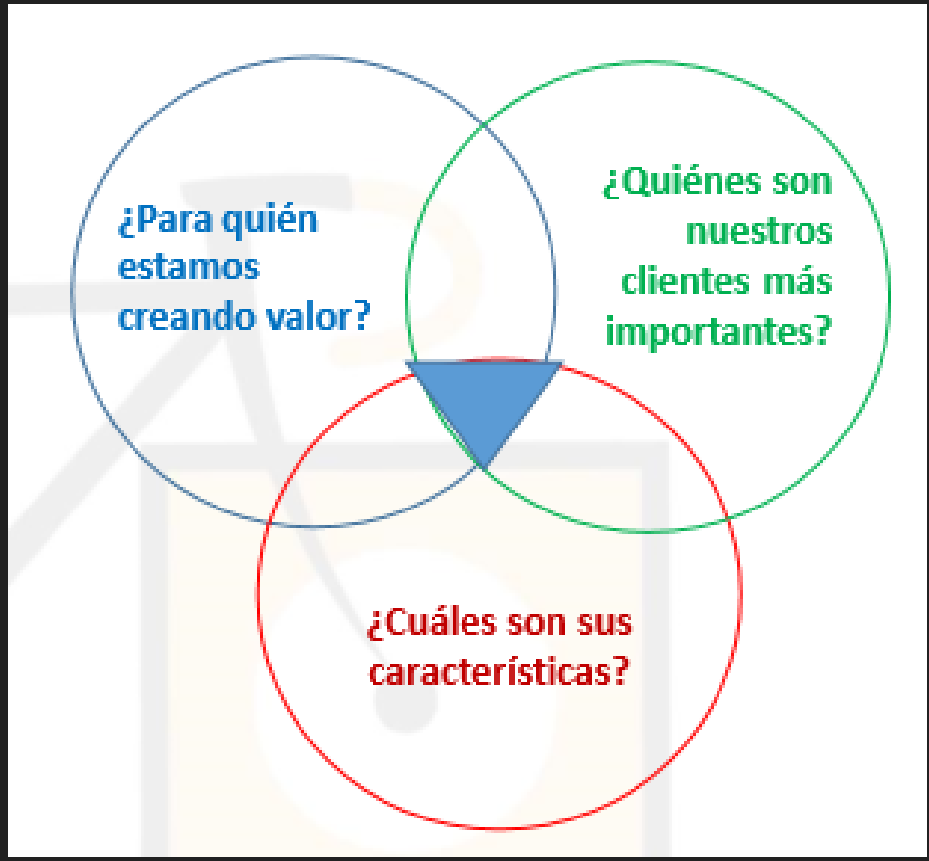
Identifica: ¿Cuáles son los atributos que nos hacen únicos?, ¿que factores hacen que mi oferta se diferencie de la de otros proveedores?



Segmento de Clientes

Identifica: ¿Para quién estamos creando valor?

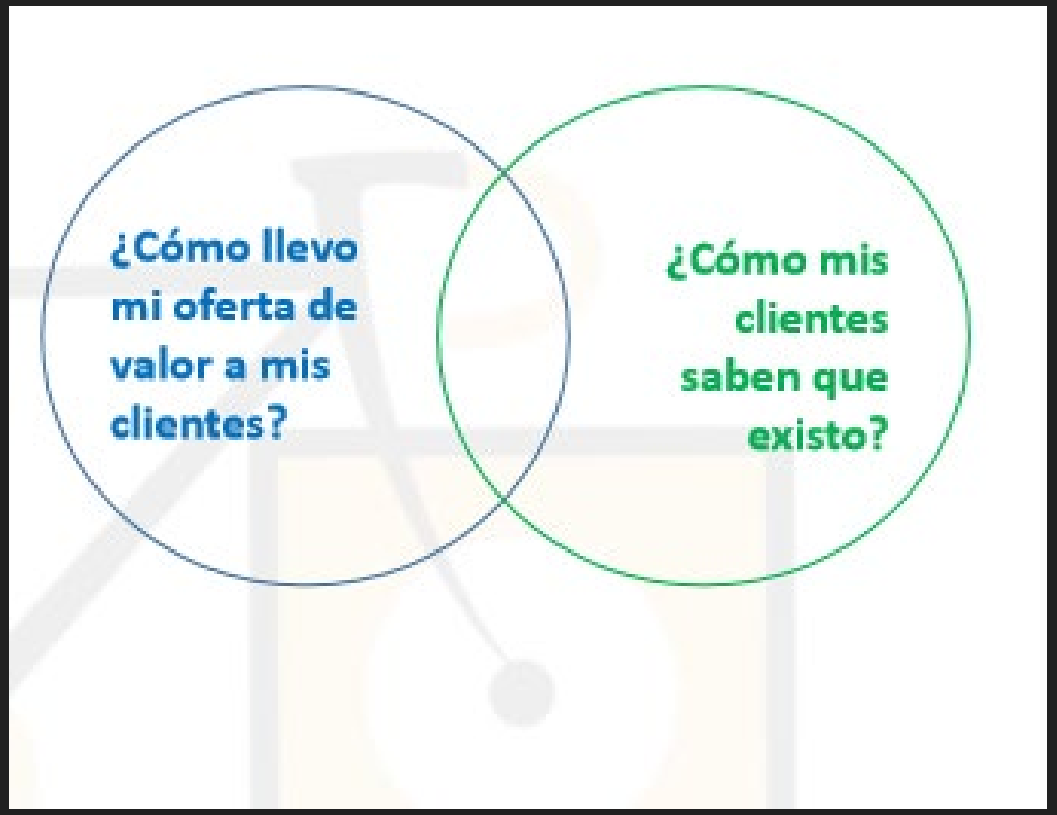
¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?



Canales

¿Cómo llevo mi oferta de valor a mis clientes?

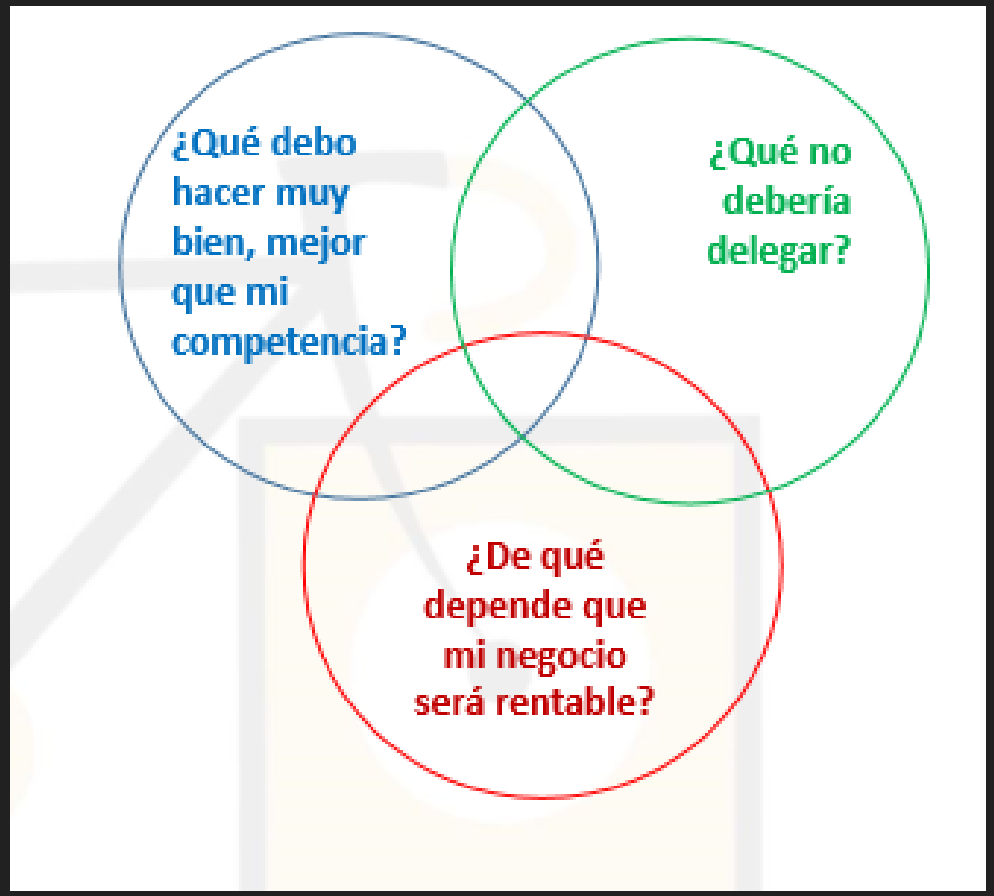
¿Cómo mis clientes saben que existo?



Métricas

¿Qué actividades cláve que debo medir intervienen en mi propuesta de valor?

¿Cuáles son las actividades más importantes que requiere nuestra propuesta de valor, nuestros canales, nuestras relaciones con los clientes?



Estructura de Costos

¿Cuales son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio?

¿Cuáles recursos clave son los más costosos?

¿Cuáles actividades clave son las más costosas?



Fuentes de Ingreso

¿Por qué paga el cliente?

¿Cómo están pagando los clientes?

¿Cómo prefieren pagar los clientes?



A exponer tu proyecto...