

Modelo CANVAS

(Ejemplo de lo que debes poner en cada cuadro. En la siguiente hoja, dispones de la plantilla para escribir tus respuestas)

Partners clave:

Redactar a los colaboradores (proveedores y socios) estratégicos para el correcto funcionamiento de nuestro negocio

Actividades clave:

¿Qué actividades requiere nuestra propuesta de valor?
¿Estamos desarrollando estas actividades de forma eficiente?
¿De qué manera las llevo a cabo?

Recursos clave:

¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
¿Qué recursos clave requieren nuestros canales de distribución?
¿Qué recursos clave requiere la relación con el cliente?
¿Qué recursos clave requieren las fuentes de ingresos?

Propuesta de valor:

¿Qué valor entregamos al cliente?
¿Cuál de los problemas de nuestro cliente estamos solucionando?
¿Qué necesidad estamos satisfaciendo?

Relaciones con clientes:

¿Qué tipo de relación queremos establecer y mantener con nuestro cliente? ¿Cuál es su grado de integración con el resto de nuestro modelo de negocio?

Canales:

¿Por qué canales prefieren mis clientes ser contactados? ¿Cómo estamos contactando con ellos ahora? ¿Cuál es el canal que mejor funciona? ¿Cuál es el que tiene una mejor relación eficiencia-costes? ¿Cómo los integramos con la rutina de los clientes?

Segmento de clientes:

¿Para quién estamos creando valor?
¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

Estructura de costes:

¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio?
¿Cuáles son los recursos clave más caros?
¿Cuáles son las actividades clave más caras?

Flujo de ingresos:

¿Por qué están realmente dispuestos a pagar nuestros cliente?
¿Por qué están pagando actualmente?
¿Cómo están pagando actualmente?
¿Cómo preferirían pagar?
¿Cómo es el porcentaje de cada línea de ingreso con respecto a los ingresos totales?

Nombre del negocio y
persona responsable:

(Hacer doble clic en los cuadros para editar)

Partners clave:

Actividades clave:

Propuesta de valor:

**Relaciones con
clientes:**

Segmento de clientes:

Recursos clave:
¿Qué recursos clave
requiere nuestra
propuesta de valor?

Canales:

Estructura de costes:

Flujo de ingresos: