

MODELO CANVAS

SOCIOS CLAVE

¿Qué actividades puede dejar de realizar la compañía para enfocarse en sus acciones clave?

Saber de antemano qué socios pueden construir una relación valiosa. Ellos pueden aportar recursos que harán más eficiente tu modelo de negocio.

ACTIVIDADES CLAVE

¿Qué estrategias únicas tiene tu negocio para entregar su propuesta al cliente?

RECURSOS CLAVE

¿Qué activos estratégicos únicos tiene mi negocio para competir?

PROPUESTA DE VALOR

¿Qué tan convincente es tu propuesta de valor? ¿Por qué tus clientes consumen tu producto? ¿Por qué compran?

La propuesta de valor es el núcleo de la razón de existir de una empresa y es tu manera de satisfacer las necesidades del cliente.

RELACIÓN CLIENTES

¿Cómo interactúas con el cliente a través de su proceso?

Es esencial interactuar con tus clientes.

CANALES

¿Cómo se promueven, venden y entregan tus productos o servicios? ¿Por qué? ¿Están funcionando?

SEGMENTO CLIENTES

¿Quiénes son tus clientes? ¿Qué piensan ellos? ¿Qué ven? ¿Qué sienten? ¿Qué hacen?

Identifica cómo son tus clientes más importantes y determina tus buyer personas.

COSTES DE ESTRUCTURA

¿Cuáles son los principales generadores de costes de la empresa? ¿Cómo se vinculan a los ingresos?

Al obtener una idea de la estructura de costes sabrás cuál debe ser el volumen mínimo de tus ventas para obtener ganancias.

FUENTES DE INGRESO

¿Cómo genera ingresos tu propuesta de valor?

Estructurar los costes y los flujos de ingresos te proporcionará una visión clara de cómo tu organización obtiene ingresos. ¿cuántos clientes necesita tu organización anualmente para generar ganancias? ¿Cuántos ingresos necesitas para alcanzar el punto de equilibrio? ¿Cuál es el coste de tu producto?