

Modelo Canvas de Negocio

		Diseñado para:	Diseñado por:	Fecha:	Versión:

Socios Claves ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave adquirimos de los socios? ¿Qué actividades clave realizan nuestros socios? MOTIVACIONES PARA LAS ALIANZAS: Optimización y economía Reducción de riesgo e incertidumbre Adquisición de recursos y actividades específicas	Actividades Claves ¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor? ¿Qué actividades clave requieren nuestros canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingreso? CATEGORÍAS: Producción Resolución de problemas Plataforma/Red Recursos Claves ¿Qué Recursos Clave requieren nuestras Propuestas de Valor? ¿Nuestros canales de distribución? ¿Flujos de ingresos de las relaciones con los clientes? TIPOS DE RECURSOS: Físicos, Intelectuales (patentes de marca, derechos de autor, datos), Humanos, Financieros	Propuesta de Valor ¿Qué valor le entregamos al cliente? ¿Qué problemas del cliente estamos ayudando a resolver? ¿Qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de clientes? ¿Qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo? CARACTERÍSTICAS: Novedad, Rendimiento, Personalización, “Hacer el trabajo”, Diseño, Marca/status, Precio, Reducción de costos, Reducción de riesgos, Accesibilidad, Conveniencia/usabilidad	Relaciones con los Clientes ¿Qué tipo de relación espera cada segmento de clientes que establezcamos y mantengamos con ellos? ¿Cuáles hemos establecido? ¿Cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio? ¿Cuánto cuestan? Canales ¿A través de qué canales quieren ser alcanzados nuestros segmentos de clientes? ¿Cómo los estamos alcanzando ahora? ¿Cómo están integrados nuestros canales? ¿Cuáles funcionan mejor? ¿Cuáles son más rentables? ¿Cómo los estamos integrando con las rutinas de los clientes?	Segmentos de Clientes ¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes? ¿Nuestra base de clientes es de mercado masivo, nicho, segmentado, diversificado o una plataforma de múltiples lados?
---	---	---	--	--

Estructura de Costos ¿Cuáles son los costos más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿Qué recursos clave son más costosos? ¿Qué actividades clave son más costosas? ¿TU NEGOCIO ES MÁS?: Basado en costos (estructura de costos más baja, propuesta de valor de bajo precio, máxima automatización, subcontratación extensiva) Basado en valor (enfocado en la creación de valor, propuesta de valor premium) CARACTERÍSTICAS: Costos fijos (salarios, rentas, servicios públicos), Costos variables, Economías de escala, Economías de alcance	Fuentes de Ingreso ¿Por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Por qué están pagando actualmente? ¿Cómo están pagando actualmente? ¿Cómo preferirían pagar? ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingreso a los ingresos totales? TIPOS: Venta de activos, Tarifa de uso, Cuotas de suscripción, Préstamo/Alquiler/Arrendamiento, Licenciamiento, Tarifas de corretaje, Publicidad FIJACIÓN DE PRECIOS FIJA: Precio de lista, Dependiente de características del producto, Dependiente del segmento de cliente, Dependiente del volumen FIJACIÓN DE PRECIOS DINÁMICA: Negociación (regateo), Gestión del rendimiento Mercado en tiempo real
--	---

Designed by: The Business Model Foundry (www.businessmodelgeneration.com/Canvas). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: CC BY-SA 3.0