

El Business model Canvas

Diseñado para:

Diseñador por:

Fecha:

Versión:

<p>Partners clave </p> <p>¿Quién son tus socios proveedores clave?</p> <p>¿Qué recursos clave obtenemos de nuestros socios?</p> <p>¿Qué actividades clave realizan para nuestro negocio?</p> <p>MOTIVACIONES EN LAS COLABORACIONES Optimizar y economizar Reducción del riesgo y la incertidumbre Adquisición de recursos y actividades particulares</p>	<p>Actividades clave </p> <p>¿Cuáles son las actividades necesarias para nuestra propuesta de valor?</p> <p>¿Canales de distribución?</p> <p>¿Relaciones con los clientes?</p> <p>¿Fuentes de ingresos?</p> <p>CATEGORIAS Producción Solución de problemas Plataformas / Redes</p>	<p>Propuesta de valor </p> <p>¿Qué valor damos al cliente?</p> <p>¿Qué problemas del cliente ayudamos a solucionar?</p> <p>¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de consumidores?</p> <p>¿Qué necesidades del cliente satisfacemos?</p> <p>CARACTERÍSTICAS Novedad Prestaciones Personalización Facilitar el trabajo Diseño Marca / Reputación Precio Reducción de precio Reducción de riesgo Accesibilidad Comodidad / Usabilidad</p>	<p>Relación con los clientes </p> <p>¿Qué tipo de relación esperan que establezcamos?</p> <p>¿Cuáles hemos establecido?</p> <p>¿Cómo están integradas en el modelo de negocio?</p> <p>¿Qué coste tienen?</p> <p>EJEMPLOS Asistencia personalizada Asistencia personalizada e individualizada Autoservicio Servicios automatizados Comunidades Coparticipación</p>	<p>Segmento de clientes </p> <p>¿Para quién creamos valor?</p> <p>¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <p>Mercados de masas Nichos de mercado Segmentación Diversificación</p>
<p>Recursos clave </p> <p>¿Qué recursos clave necesita nuestra propuesta de valor?</p> <p>¿Canales de distribución?</p> <p>¿Relaciones con los clientes?</p> <p>¿Fuentes de ingresos?</p> <p>TIPOS DE RECURSOS Físico Intelectual Humano Financiero</p>			<p>Canales </p> <p>¿A través de qué canales quieren ser atendidos nuestros segmentos de clientes?</p> <p>¿A través de qué canales les atendemos actualmente?</p> <p>¿Cómo están integrados nuestros canales?</p> <p>¿Cuáles funcionan mejor?</p> <p>¿Cuáles son más rentables?</p> <p>¿Cómo están integrados en el negocio de nuestros clientes?</p> <p>FASES DEL CANAL Consciencia Evaluación Compra Entrega Postventa</p>	
<p>Estructura de costes </p> <p>¿Cuáles son los costes más importantes en nuestro modelo de negocio?</p> <p>¿Cuál es el recurso clave más caro?</p> <p>¿Qué actividad clave es la más cara?</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>¿Qué precio está dispuesto a pagar el cliente?</p> <p>¿Qué pagan?</p> <p>¿Cómo está pagando (qué medios de pago)?</p> <p>¿Cómo les gustaría pagar?</p> <p>¿Cómo contribuye cada flujo de ingresos al beneficio total?</p>		