

Módulo 2: Mirada interna

Modelo Canvas

Programa Transformación Digital e Industrias 4.0



Módulo 2: Mirada interna

Modelo Canvas

Sin importar si se quiere convertir una gran idea en un negocio rentable o si ya se tiene un negocio, pero no se sabe cómo optimizarlo, es esencial desarrollar un Modelo de Negocio.









Para elaborar un plan de negocios, existe un modelo llamado Canvas.

El modelo Canvas, se basa en describir el negocio en nueve bloques en determinado orden.

Tendremos los siguientes segmentos o secciones dentro del modelo:

- Clientes
- Propuesta de Valor
- Canales de Relaciones con los Clientes
- Flujos de Ingresos
- Recursos Clave
- Actividades Clave
- Socios Clave
- Estructura de Costos

En primera instancia el modelo Canvas, nos quedará planteado de la siguiente forma:

<p>Socios Claves </p> <p>¿Quién va a componer la red de inversores, proveedores estratégicos, alianzas comerciales, asociados, etc. que te ayudarán a llevar hacia delante tu modelo de negocio?</p>	<p>Actividades Claves </p> <p>¿Qué actividades deberás llevar a cabo para implementar tu propuesta de valor, relacionarse efectivamente con tus clientes y generar ingresos?</p> <p>Recursos Claves </p> <p>¿Qué activos tiene tu negocio para crear y mantener tu propuesta de ventas? ¿Maquinarias? ¿Espacios comerciales? ¿Recursos humanos? ¿Conocimiento? ¿Tecnología?</p>	<p>Propuesta de Valor </p> <p>Esto es lo que hace que tu producto sea diferente respecto a la competencia. El consumidor actual puede escoger entre una gran cantidad de marcas con productos similares, por lo que es esencial que le hables de aquello que te hace diferente.</p> <p>¿Qué tienen tus productos o servicios que los hagan ser la opción preferida de tus clientes en este vasto y competitivo mercado actual?</p>	<p>Relación con el Cliente </p> <p>¿Qué tipo de relaciones vas a mantener antes, durante y después de la venta?</p> <p>Canales </p> <p>Los lugares donde va a poder adquirirse el bien o servicio que ofreces. ¿Cómo vas a encontrar, alcanzar, comunicar y seducir al segmento demográfico elegido?</p>	<p>Segmento de Clientes </p> <p>Tu cliente o clientes ideales. Cuando los identifiques y conozcas a fondo podrás enfocar tus esfuerzos hacia conectar, comunicarte y captarlos mejor. Descubre ¿quiénes son, cómo se comportan, qué problemas y necesidades tienen, y qué beneficios buscan?</p>
<p>Estructura de coste </p> <p>¿Qué costos vas a tener que cubrir para que tu negocio rinda al máximo? ¿Son costos fijos o variables? ¿Qué o quién los provoca?</p>		<p>Fuentes de Ingreso </p> <p>¿De dónde genera tu empresa sus ingresos?</p>		

Gracias

Módulo 2: Mirada interna

Modelo Canvas

