

PLANTILLA CANVAS



SOCIOS CLAVE

¿Quiénes son nuestros socios o proveedores clave?

Lo que pueden hacer los partners mejor que tú y con un coste menos, te servirá para identificar qué es lo que puede enriquecer tu modelo de negocio.



ACTIVIDADES CLAVE

¿Qué actividades hay que desarrollar en tu modelo de negocio? (Para producir, vender y post-venta)



RECURSOS CLAVES

¿Qué recursos claves requiere tu modelo de negocio? (Humanos, físicos, intelectuales y económicos)



PROPUESTA DE VALOR

¿Qué problema solucionamos? Necesidades que satisfacemos y beneficios que aportamos



RELACIÓN CON CLIENTES

¿Qué tipo de relaciones esperan tus clientes que establezcas con ellos? Como te has relacionado con tus clientes y como esperas relacionarte



CANALES

¿A través de que canales/medios contactarás a tus clientes? Los canales que funcionan mejor para el negocio



SEGMENTO DE CLIENTES

¿A quién nos dirigimos? Los segmentos que consideramos y cuales son prioritarios



ESTRUCTURA DE COSTES

¿Cuál es la estructura de costes de tu modelo de negocio? Los costes más importantes, qué recursos cuestan más y qué actividades claves cuestan más



FUENTES DE INGRESOS

¿Qué precio están dispuestos a pagar tus clientes por tu solución? Precios que pagan actualmente, márgenes que obtengo, métodos de pago y cómo prefieren pagar

PLANTILLA CANVAS

SOCIOS CLAVE

¿Quiénes son nuestros socios o proveedores clave?

Lo que pueden hacer los partners mejor que tú y con un coste menos, te servirá para identificar qué es lo que puede enriquecer tu modelo de negocio.

ACTIVIDADES CLAVE

¿Qué actividades hay que desarrollar en tu modelo de negocio? (Para producir, vender y post-venta)

PROPUESTA DE VALOR

¿Qué problema solucionamos? Necesidades que satisfacemos y beneficios que aportamos

RELACIÓN CON CLIENTES

¿Qué tipo de relaciones esperan tus clientes que establezcas con ellos?
Como te has relacionado con tus clientes y como esperas relacionarte

SEGMENTO DE CLIENTES

¿A quién nos dirigimos?
Los segmentos que consideramos y cuales son prioritarios

RECURSOS CLAVES

¿Qué recursos claves requiere tu modelo de negocio? (Humanos, físicos, intelectuales y económicos)

CANALES

¿A través de que canales/medios contactarás a tus clientes? Los canales que funcionan mejor para el negocio

ESTRUCTURA DE COSTES

¿Cuál es la estructura de costes de tu modelo de negocio? Los costes más importantes, qué recursos cuestan más y qué actividades claves cuestan más

FUENTES DE INGRESOS

¿Qué precio están dispuestos a pagar tus clientes por tu solución? Precios que pagan actualmente, márgenes que obtengo, métodos de pago y cómo prefieren pagar