

MODELO CANVAS

LAS
AMANCIAS

8. SOCIOS CLAVE

7. ACTIVIDADES CLAVE

2. PROPUESTA
DE VALOR

4. RELACIÓN
CON CLIENTES

1. SEGMENTO
DE CLIENTES

6. RECURSOS CLAVE

3. CANALES

9. ESTRUCTURA DE COSTES

5. FUENTES DE INGRESOS

MODELO CANVAS

LAS
AMANCIAS

8. SOCIOS CLAVE

¿CÓMO?

Gente clave con la que debes interactuar para que la propuesta de valor suceda.

7. ACTIVIDADES CLAVE

¿CÓMO?

Actividades que corresponden al desarrollo del modelo de negocio para que tenga éxito.

6. RECURSOS CLAVE

¿CÓMO?

Qué necesitas para que funcione el modelo de negocio.

2. PROPUESTA DE VALOR

¿QUÉ?

Qué producto o servicio tienes tú que no tengan los demás, y por el que la gente esté dispuesta a pagar.

4. RELACIÓN CON CLIENTES

¿A QUIÉN?

Tu cliente es lo más importante. Define el tipo de relación que vas a tener con él/ella.

3. CANALES

¿A QUIÉN?

De qué manera la propuesta de valor va a llegar al segmento de clientes/as.

1. SEGMENTO DE CLIENTES

¿A QUIÉN?

Definir el público objetivo, qué problemas y necesidades tiene.

9. ESTRUCTURA DE COSTES

¿CUÁNTO?

Cuál es la rentabilidad, identifica cómo y dónde van a llegar tus ingresos.

5. FUENTES DE INGRESOS

¿CUÁNTO?

Cuál es la inversión, determinar costos fijos y variables.