

# CANVAS

**SOCIOS /  
PROVEEDORES**  
**CLAVE:**

Describe la red de proveedores, socios, colaboradores, que hacen que el modelo de negocio funcione.

1. Alianzas Estratégicas entre no-competidores.
2. Alianzas Estratégicas entre competidores.
3. Alianzas para desarrollo de nuevo negocio.
4. Comprador/ Proveedor para asegurar el suministro.

**ACTIVIDADES**  
**CLAVE:**

Describe las cosas mas importantes que una compañía tiene que hacer para que el modelo de negocio funcione:

Cuales son las actividades clave requeridas para:  
✓Proposiciones de valor.  
✓Canales de Distribución.  
✓Fuentes de Ingresos.

**RECURSOS**  
**CLAVE:**

Los activos más importantes requeridos para que el modelo de negocio funcione.

**PROPOSICIONES**  
**DE VALOR:**

Describen el paquete de productos y servicios que crean valor para un segmento de clientes específico. Resuelve los problemas de los clientes, o satisface la necesidad de los clientes.

Los valores pueden ser cuantitativos (precios, velocidad del servicio), o cualitativos (diseño, experiencia del cliente).

**RELACIÓN CON**  
**LOS CLIENTES:**

Describe el tipo de relación que una compañía establece con sus segmentos de clientes. Pueden variar desde Personal hasta Automatizada; e influencia profundamente en la experiencia total del cliente.

**CANALES:**

Describen como una compañía comunica y llega a sus segmentos de clientes para entregar cada Proposición de Valor.

**SEGMENTACIÓN**  
**DE CLIENTES:**

Los clientes son el corazón de cualquier modelo de negocio. Los clientes se pueden categorizar en diferentes segmentos:

- ✓Necesidades Comunes.
- ✓Comportamientos Comunes.
- ✓Por Canales de Distribución.
- ✓Diferentes Rentabilidades.
- ✓Otros...

**ESTRUCTURA DE COSTES:**

Describe todos los costes incurridos para operar el modelo de negocio.

- ✓Cuales son los costes mas importantes inherentes al modelo de negocio.
- ✓Cuales son los Recursos Clave mas caros.
- ✓Cuales son las Actividades Clave mas caras.

**FUENTES DE INGRESOS:**

Representa los ingresos que la compañía genera de cada uno de los Segmentos de Clientes.

- ✓Qué valor están nuestros clientes dispuestos a pagar.
- ✓Cómo lo hacen actualmente.
- ✓Que representa cada fuente de ingreso en los ingresos totales.
- ✓Son ingresos recurrentes (suscripción), o ingresos únicos.