

# Template Business Model Canvas

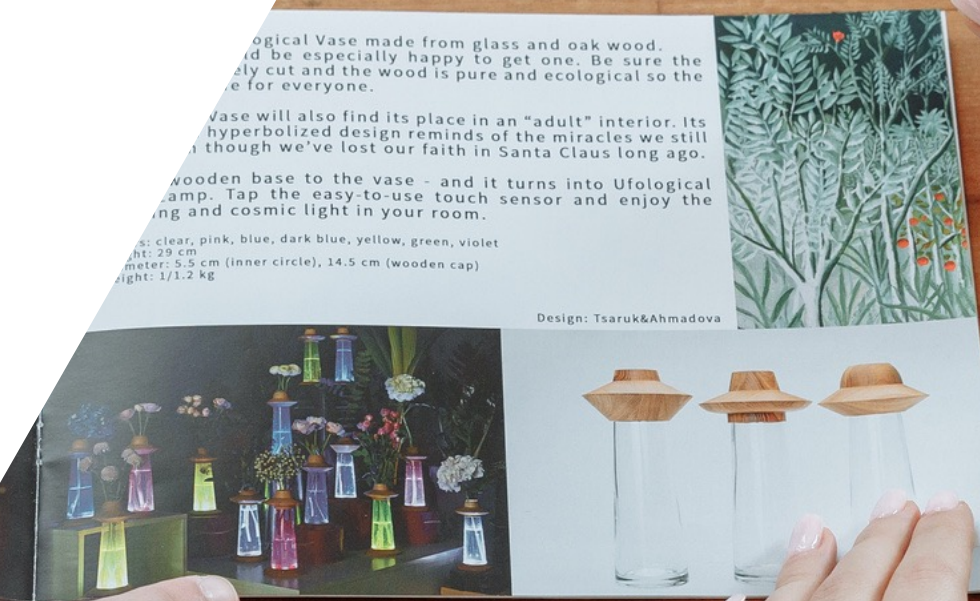
Alexander Osterwalder



COMUNIDAD  
EMPREDEDORA



# Consejos para iniciar a desarrollar





# Business Model Canvas

## Alianzas

¿Cuáles son sus socios clave para obtener una ventaja competitiva?

6

## Actividades claves

¿Cuáles son los pasos claves para lograr generar valor hacia tus clientes?

5

## Propuesta de valor

Cómo tangibilizar una solución para cubrir las necesidades de tus clientes?

2

## Relación con clientes

Cómo interactúas con tus segmentos de clientes?

3

## Segmento de clientes

Quiénes son tus clientes? Describe tu segmento de mercado

1

## Recursos claves

¿Qué recursos necesitas para que tu idea funcione?

## Canales

Cómo llegarás a tus clientes?

## Estructura de costos

¿Cuánto planeas gastar? sobre el desarrollo de productos y comercialización durante un período determinado?

7

## Fuentes de Ingreso

Detalla cómo se generarán ingreso en tu modelo

4

1. Sigue el orden sugerido en el desarrollo de las 9 dimensiones del Business Model Canvas
2. Inicia construyendo un buyer persona de tu segmento de mercado
3. Construye la propuesta de valor considerando los generadores de alegrías y aliviadores de frustraciones que tiene tu segmento dentro del contexto en el que usarán tu product/servicio
4. La relación con clientes y canales serán el medio por el cuál entregarás valor a tu cliente
5. Las actividades y recursos claves indican cómo crearemos valor en nuestro modelo de negocio

# ¿Te pareció útil e interesante?

Aplica ésta y otras herramientas en tu emprendimiento.

Suscríbete para recibir gratis en tu e-mail más recursos.



COMUNIDAD  
EMPREDEDORA

