

Template Business Model Model Canvas

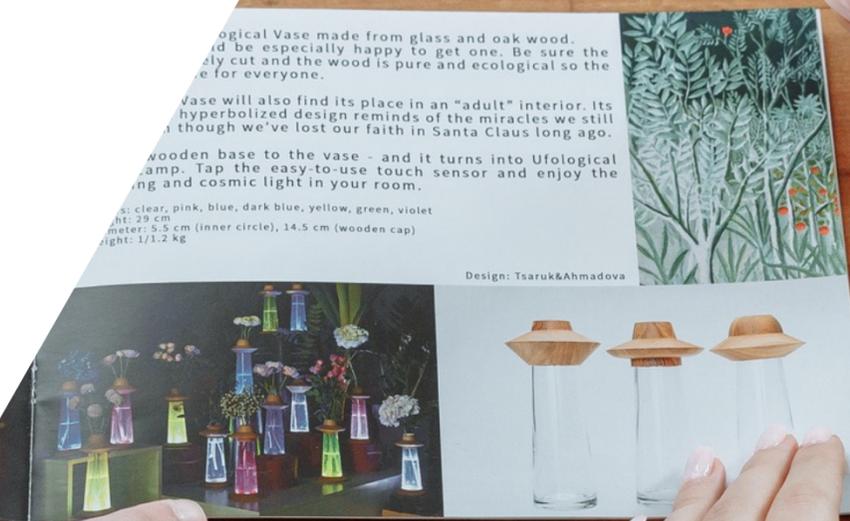
Alexander Osterwalder



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

