



MODELO CANVAS



MODELO CANVAS

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con clientes	Segmentación de clientes
	Recursos clave		Canales	
Estructura de costos		Fuente de ingresos		

INSTRUCCIONES

ÍTEMS:

- **Socios claves:** Indicar socios, patrocinadores y/o proveedores claves en el desarrollo de las actividades de la empresa.
- **Actividades clave:** Procesos de mayor importancia para el correcto funcionamiento de la empresa.
- **Propuesta de valor:** Describir los beneficios y diferenciación que ofrece el producto o servicio ofrecido en comparación con los ya existentes en el mercado.
- **Relación con clientes:** Describir la manera mediante la cual se mantendrá la relación directa e indirecta con los clientes. Puede ser personal o automatizada.
- **Segmentación de clientes:** Indicar a quienes se dirige el producto o servicio. Público objetivo y características.
- **Recursos clave:** Describir los activos esenciales para el buen desarrollo de las actividades. Estos recursos pueden ser tangibles e intangibles.
- **Canales:** Indicar los medios directos o indirectos como se espera dar a conocer el producto o el servicio. Describir las características de cada uno de los medios.
- **Estructura de costos:** Describir cuales son los costos fijos y variables en los que se ve involucrada la empresa.
- **Fuentes de ingresos:** Indicar el cómo y de donde se esperan obtener los beneficios económicos.