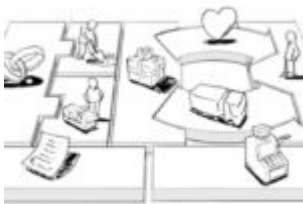


- [Inicio](#)
- [Mi Historia](#)
 - [Bio](#)
- [Blog](#)
- [Motivación](#)
- [Prensa](#)
- [Contacto](#)
- 
- 

Select Page

[Diseñar un Modelo de negocios Canvas](#)



El canvas, o lienzo en inglés, es un sistema para representar las partes fundamentales que conforman un modelo de negocio.

Es una forma gráfica y un poco más sencilla que te ayudará a conocer lo que necesitas si deseas emprender. Contiene 9 bloques que abarcan 4 áreas principales de un negocio:

- Clientes
- Oferta
- Infraestructura
- Viabilidad financiera

Asimismo, estos bloques se separan en internos y externos:

Los bloques **internos** del modelo canvas se componen de:

- **Socios clave:**

Son personas u otras organizaciones externas al negocio con las que se pueden

establecer colaboraciones para compartir experiencias, costes e incluso recursos. Pueden ser de varios tipos, como socios estratégicos, tecnológicos, industriales, o hasta inversores.

- **Actividades clave:**

¿Qué harás en tu negocio? Requiere que el emprendedor o empresario tenga claro cuál es su negocio, cuál quiere que sea, y que sea capaz de transmitirlo de esa forma al mercado.

- **Recursos clave:**

Se trata de los medios con los que contará la empresa para hacer llegar su propuesta de valor. Pueden ser humanos (el personal), tecnológicos (equipos informáticos o software) o físicos (locales, vehículos, tiendas, etc.).

- **Estructura de costes:**

El modelo de negocios canvas explica que todos los modelos de negocio tienden a intentar la reducción de costos. De todas maneras podemos dividirlos en dos:

Modelo impulsado por el Costo. Se trata de recortar gasto donde sea posible para obtener el mayor lucro posible.

Modelo impulsado por el Valor. Se refiere a servicios Premium donde una excelente experiencia de uso forma parte del modelo de negocio.

Los bloques **externos** del modelo son:

- **Propuesta de valor**

Es la forma en que la empresa resuelve una necesidad de un mercado. Algunas de las características que puede tener este bloque son:

- Producto o servicio novedoso.
- Mejorar el desempeño de un producto o servicio.
- Personalización / customización.
- Facilitar el trabajo del cliente
- Diseño.
- Precio.
- Marca o Estatus.
- Reducción de costos para el cliente
- Accesibilidad
- **Relaciones con clientes**

Se trata de establecer el tipo de relación que se desea tener con cada segmento de los clientes con el que se opera. La relación con tus clientes puede ser:

- **Personales:** en persona o por teléfono, por ejemplo.
- **Automatizadas:** e-mail o buzones, entre otras.
- **A través de terceros:** externalizando la atención al cliente.

- **Individuales:** personalizadas.
- **Colectivas:** con comunidades de usuarios.
- **Segmento de clientes:**

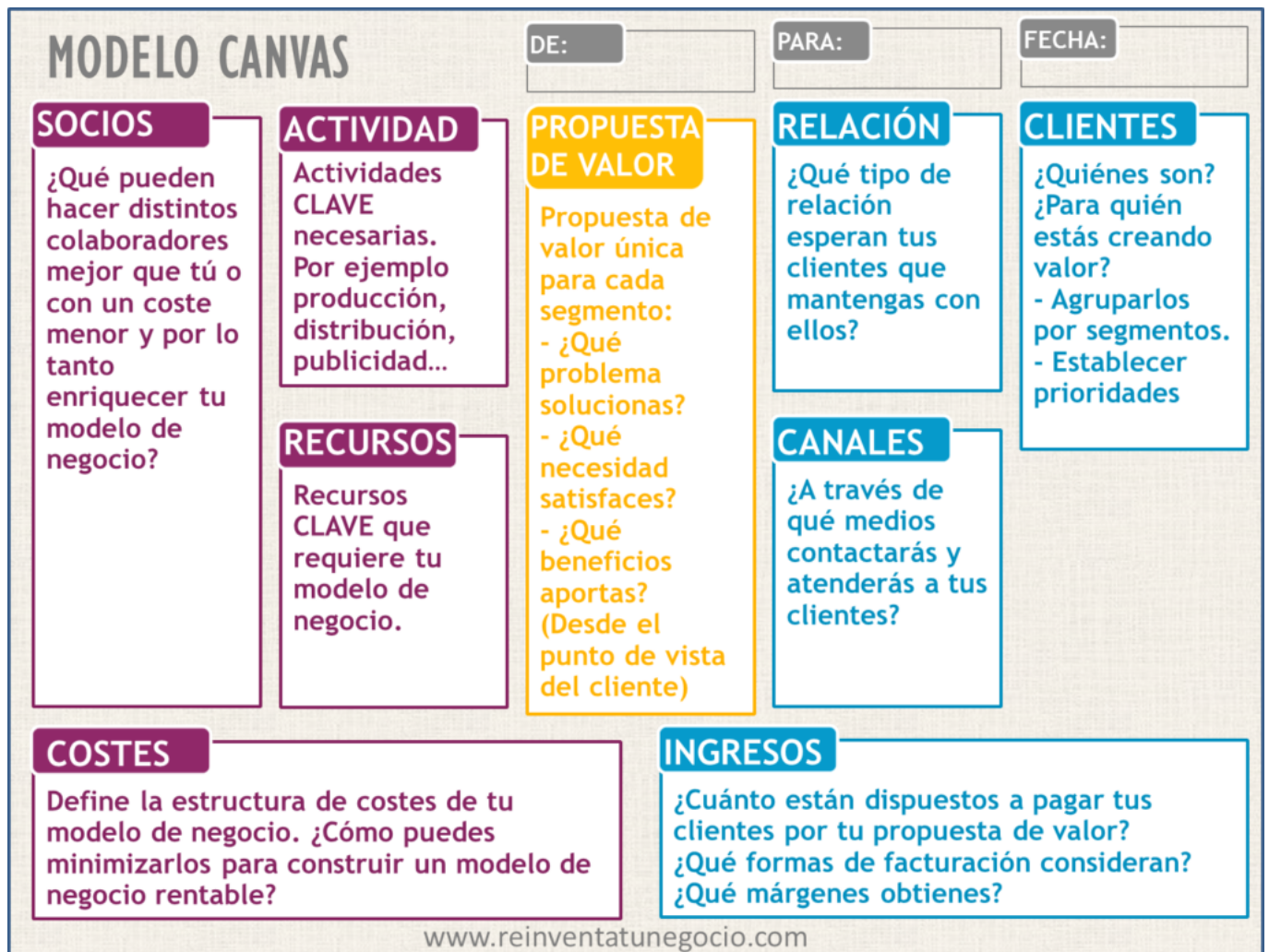
Al comienzo del negocio, se debe centrar la atención y los recursos en aquellos segmentos y nichos de clientes que vayan a aportar valor y rentabilidad.

- **Canales**

Según Osterwalder, los canales de una empresa o emprendimiento pueden ser de varios tipos (no siempre incluye todos):

- Canales directos y Canales indirectos.
- Canales propios y Canales de socios.
- **Fuentes de ingresos**

El bloque de fuente de ingresos representa el dinero que genera la empresa de cada uno de los segmentos de mercado.



Enlaces

- [Inicio](#)
- [Mi Historia](#)
- [Bio](#)
- [Blog](#)
- [Tec TV](#)
- [Prensa](#)
- [Contacto](#)

Subscription form

Lo has logrado, ya estas suscrita!!

First Name

Last Name

Email

[subscribe](#)

Derechos Reservados © 2023 www.monicataher.com