

Metodología Canvas

¿Qué es?

Herramienta previa al plan de negocio utilizada globalmente para tener una visión general de la empresa.



Empleada por los empresarios cuando empiezan a desarrollar la idea de un nuevo emprendimiento.

Dividido en 9 bloques que contienen los detalles necesarios para la planeación estratégica del negocio.



1 Propuesta de valor



Especifica todo lo que puedes ofrecerle a tus clientes.

--¿Quién es tu cliente ideal?
--¿A quién te vas a dirigir?
--¿Cuáles son sus intereses, características y hábitos?



2 Segmento de clientes

3 Canales



¿Cómo llegarás a tu cliente ideal?

¿Cómo atraerás a tus clientes para generar conversación y ventas?



4 Relación con los clientes

¿Cuáles serán las líneas de ingresos y formas de pago?



5 Fuente de ingresos

6 Recursos claves



Serie de recursos para que tu proyecto funcione

7 Actividades clave



¿Quiénes son las personas que influyen en tu negocio?



8 Socios clave

¿Qué debes hacer para crear tu servicio?

9 Estructura de costos



Establecer los costos fijos y variables del desarrollo de tu proyecto

