

Business Model Canvas

Diseñado por:

Diseñado por:

Actividad

<h3>Socios clave</h3> <p>¿quién es nuestro socio clave? ¿quién es nuestro proveedor clave? ¿quién es nuestro canal de distribución? ¿quién es nuestro socio de logística? ¿quién es nuestro socio de tecnología?</p> <p>Beneficios para socios: - Reducción de costos - Acceso a nuevos mercados - Mejora de la eficiencia</p> 	<h3>Actividades clave</h3> <p>¿qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿quién es nuestro proveedor de actividades? ¿quién es nuestro canal de distribución? ¿quién es nuestro socio de logística? ¿quién es nuestro socio de tecnología?</p> <p>Beneficios para actividades: - Reducción de costos - Acceso a nuevos mercados - Mejora de la eficiencia</p>  	<h3>Propuestas de valor</h3> <p>¿qué valor entregamos al cliente? ¿quién es el proveedor de recursos clave para el cliente? ¿quién es el proveedor de actividades clave para el cliente? ¿quién es el proveedor de canales clave para el cliente? ¿quién es el proveedor de segmentos clave para el cliente?</p> <p>Beneficios para propuestas de valor: - Reducción de costos - Acceso a nuevos mercados - Mejora de la eficiencia</p>  	<h3>Relaciones con clientes</h3> <p>¿qué tipo de relación queremos establecer y mantener con cada segmento de clientes? ¿quién es nuestro proveedor de relaciones? ¿quién es nuestro socio de logística? ¿quién es nuestro socio de tecnología?</p> <p>Beneficios para relaciones con clientes: - Reducción de costos - Acceso a nuevos mercados - Mejora de la eficiencia</p>  	<h3>Segmentos de cliente</h3> <p>¿para qué segmentos de clientes queremos crear valor? ¿quién es nuestro proveedor de segmentos? ¿quién es nuestro socio de logística? ¿quién es nuestro socio de tecnología?</p> <p>Beneficios para segmentos de cliente: - Reducción de costos - Acceso a nuevos mercados - Mejora de la eficiencia</p>  
	<h3>Recursos clave</h3> <p>¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿quién es nuestro proveedor de recursos? ¿quién es nuestro socio de logística? ¿quién es nuestro socio de tecnología?</p> <p>Beneficios para recursos: - Reducción de costos - Acceso a nuevos mercados - Mejora de la eficiencia</p>  	<h3>Propuestas de valor</h3> <p>¿qué valor entregamos al cliente? ¿quién es el proveedor de recursos clave para el cliente? ¿quién es el proveedor de actividades clave para el cliente? ¿quién es el proveedor de canales clave para el cliente? ¿quién es el proveedor de segmentos clave para el cliente?</p> <p>Beneficios para propuestas de valor: - Reducción de costos - Acceso a nuevos mercados - Mejora de la eficiencia</p>  	<h3>Canales</h3> <p>¿qué canales de distribución queremos utilizar para llegar a cada segmento de clientes? ¿quién es nuestro proveedor de canales? ¿quién es nuestro socio de logística? ¿quién es nuestro socio de tecnología?</p> <p>Beneficios para canales: - Reducción de costos - Acceso a nuevos mercados - Mejora de la eficiencia</p>  	
<h3>Estructura de costes</h3> <p>¿quién es nuestro proveedor de recursos clave? ¿quién es nuestro proveedor de actividades clave? ¿quién es nuestro proveedor de canales clave? ¿quién es nuestro proveedor de segmentos clave?</p> <p>Beneficios para estructura de costes: - Reducción de costos - Acceso a nuevos mercados - Mejora de la eficiencia</p> 	<h3>Fuentes de ingresos</h3> <p>¿cómo queremos cobrar por nuestra propuesta de valor? ¿quién es nuestro proveedor de recursos clave? ¿quién es nuestro proveedor de actividades clave? ¿quién es nuestro proveedor de canales clave? ¿quién es nuestro proveedor de segmentos clave?</p> <p>Beneficios para fuentes de ingresos: - Reducción de costos - Acceso a nuevos mercados - Mejora de la eficiencia</p>   			

TABLERO DE TRABAJO



TABLERO DE TRABAJO

EL CONTEXTO

- Impacto de la tecnología
- Velocidad del Cambio.
- Situación competitiva
- Recursos de la organización.



PRIORIZACIÓN


TABLERO DE TRABAJO

bbbb




TABLERO DE TRABAJO

PROCESO



Demanda
Segmentos
Propuesta de Valor
Canales de Vinculación
Tipología de relacionamiento
Actividades clave
Recursos clave
Competencia
Costos
Ingresos
Contexto

PASOS

- 
1. Análisis
 2. Contextualización
 3. Generación de alternativas

INTERPRETACIÓN



TABLERO DE TRABAJO



TABLERO DE TRABAJO

ACTIVIDADES CLAVE
RECURSOS CLAVE



PROPUESTA DE VALOR

COSTOS



INGRESOS



PUNTO DE PARTIDA

1. **Analizar** segmentos y demandas (no mi oferta).
2. **Revisar** la propuesta de valor actual.
3. **Evaluar** los canales de vinculación .
4. **Definir** el tipo de relacionamiento existente.
5. **Evaluar** las acciones y recursos necesarios.
6. **Relevar** la competencia y su impacto.
7. **Definir** costos e ingresos.
8. **Incorporar** los gaps o factores de cambio.
9. **Establecer** el punto de partida.
10. **Desarrollar** alternativas a la situación planteada.



TABLERO DE TRABAJO



bbbb



TABLERO DE TRABAJO

