|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CANVA |  | *Diseñado para:* | | | | | *Diseñado por:* | | *Fecha:* | | *Versión:* |
| **Lienzo de modelo de negocio** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Colaboradores clave** | **Actividades clave** | | **Propuestas de valor** | | | **Relaciones con la clientela** | | | **Segmentación de clientela** | | |
| ¿Quiénes son nuestros colaboradores clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave nos aseguran nuestros colaboradores? ¿Qué actividades clave realizan nuestros colaboradores?  MOTIVACIONES PARA LAS COLABORACIONES: Optimización y economía de recursos; reducción de riesgos e incertidumbres; obtención de recursos y actividades específicas. | ¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor?, ¿nuestros canales de distribución?, ¿nuestras relaciones con la clientela?, ¿nuestros flujos de ingresos?  CATEGORÍAS:  Producción, resolución de problemas, plataformas/trabajo en red. | | ¿Qué valor ofrecemos a la clientela? ¿Qué problemas de nuestra clientela estamos ayudando a resolver? ¿Qué conjuntos de productos y servicios estamos ofreciendo a cada segmento de la clientela? ¿Qué necesidades de la clientela estamos satisfaciendo?  CARACTERÍSTICAS: Novedad, rendimiento, personalización, "el trabajo bien hecho", diseño, marca/estatus, precio, reducción de costes, reducción de riesgos, accesibilidad, conveniencia/buen uso. | | | | ¿Qué tipo de relaciones espera cada segmento de la clientela que establezcamos y mantengamos con él? ¿Cuáles hemos establecido? ¿Cómo se integran en el resto de nuestro modelo de negocio? ¿Cuánto cuestan? | | ¿A quiénes estamos ofreciendo valor? ¿Cuál es nuestra clientela más importante? ¿Cuál es nuestra clientela básica: mercado masivo, nicho de mercado, mercado segmentado, diversificado o multidimensional? | | |
| **Recursos clave** | | **Canales** | |
| ¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor?, ¿nuestros canales de distribución?, ¿nuestras relaciones con la clientela? ¿nuestros flujos de ingresos?  TIPOS DE RECURSOS: Físicos, intelectuales (patentes de marcas, *copyrights*, datos), humanos, financieros. | | ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de clientela? ¿Cómo estamos llegando ahora a la clientela? ¿Cómo hemos integrado nuestros canales? ¿Cuáles funcionan mejor? ¿Cuáles resultan más rentables? ¿Cómo estamos integrándolos en la cotidianidad de la clientela? | |
| **Estructura de costes** | | | | **Flujos de ingresos** | | | | | | | |
| ¿Cuáles son los principales costes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿Qué recursos clave resultan más costosos? ¿Qué actividades clave resultan más costosas?  EL NEGOCIO ESTÁ MÁS: orientado a reducir costes (minimización de la estructura de costes, propuestas de valor poco costosas, maximización de la automatización, amplia subcontratación) u orientado a ofrecer valor (centrado en la creación de valor, propuesta de valor superior).  ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE EJEMPLO: Costes fijos (salarios, alquileres, suministros), costes variables, economías de escala, economías de alcance. | | | | ¿Qué propuestas de valor está nuestra clientela verdaderamente dispuesta a pagar? ¿Qué propuestas de valor está pagando actualmente? ¿Cómo está pagando actualmente? ¿Cómo preferiría pagar? ¿En cuánto contribuye cada flujo de ingresos en los ingresos totales?  TIPOS: Venta de bienes, tarifas por uso, cuotas de suscripción, préstamo/alquiler/*leasing*, concesión de licencias, comisiones de intermediación, publicidad. FIJACIÓN ESTABLE DE PRECIOS: Por catálogo, por características del producto, por segmentos de clientela, por volumen. FIJACIÓN DINÁMICA DE PRECIOS: Por negociación (regateo), por gestión del rendimiento, por mercado en tiempo real. | | | | | | | |
| Diseñado por: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Adaptación a Word por: Neos Chronos Limited ([https://neoschronos.com](https://neoschronos.com/)). Licencia: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Diseñado para:* | | | | | *Diseñado por:* | | *Fecha:* | | *Versión:* |
| **Lienzo de modelo de negocio** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Colaboradores clave** | **Actividades clave** | | **Propuestas de valor** | | | **Relaciones con la clientela** | | | **Segmentación de clientela** | | |
|  |  | |  | | | |  | |  | | |
| **Recursos clave** | | **Canales** | |
|  | |  | |
| **Estructura de costes** | | | | **Flujos de ingresos** | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | | | |
| Diseñado por: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Adaptación a Word por: Neos Chronos Limited ([https://neoschronos.com](https://neoschronos.com/)). Licencia: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | |