



|  |  |   |   |   |
|--|--|---|---|---|
| <b>PROBLEM</b><br><br>Dificultad para encontrar productos en tiendas físicas<br><br>Empresas limitadas debido al corto alcance del mercado que cubren<br><br>Dispersión de vendedores independientes en internet | <b>SOLUTION</b><br><br>Plataforma de compra/venta en línea de prácticamente cualquier producto, con alta disponibilidad y facilidad de uso | <b>UNIQUE VALUE PROPOSITION</b><br><br>Facilidad para que las pequeñas empresas de la República Popular de China ofrezcan sus productos en el mercado internacional.<br><br>Forma fácil para encontrar productos y comprarlos cómodamente desde cualquier lugar | <b>UNFAIR ADVANTAGE</b><br><br>Expansión del mercado para vendedores independientes | <b>CUSTOMER SEGMENTS</b><br><br>Compradores particulares a nivel mundial<br><br>Empresas Chinas que buscan extender su alcance en el mercado global |
|  | <b>KEY METRICS</b><br><br>Tráfico web<br><br>Nuevos clientes<br><br>Razón entre vendedores y compradores                                   |   | <b>CHANNELS</b><br><br>Sitio web<br><br>Aplicación móvil                            |   |
| <b>COST STRUCTURE</b><br><br>Infraestructura de IT<br><br>Salarios<br><br>Desarrollo se software<br><br>Hardware   |  | <b>REVENUE STREAMS</b><br><br>Aliexpress cobra 5% del valor total de la transacción entre el vendedor y el cliente  |   |   |

## **Canvas**

### Ventajas

- Es fácil de interpretar ya que divide el análisis al negocio en diferentes elementos
- Se puede aplicar al modelo de negocio de cualquier empresa sin importar su tamaño
- El lenguaje visual del que se compone permite presentarlo de una forma atractiva

### Desventajas

- Es muy general, por lo tanto, no puede utilizarse para una operación concreta

## **Lean startup**

### Ventajas

- Se plantea directamente una solución al problema encontrado
- Se especifica las métricas que hay que tomar en cuenta para controlar el funcionamiento del modelo