

IDEAS

NOMBRE \_\_\_\_\_

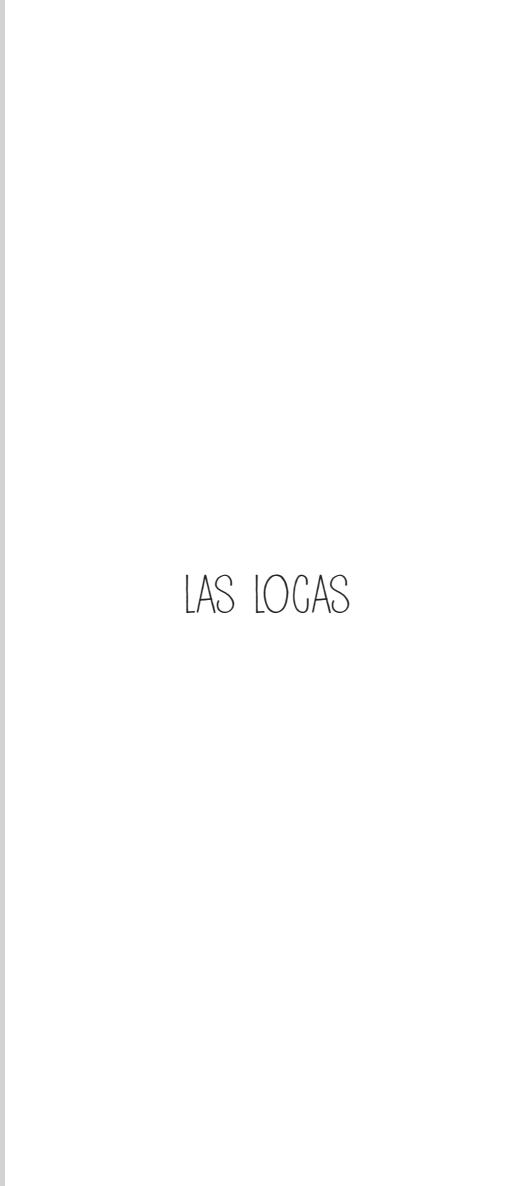
- 
- 
- 
- 



LAS PARECIDAS



LAS LOCAS



LAS ABURRIDAS



LAS DIFERENTES

NOMBRE

---

1

2

3

4

5

# IDEA

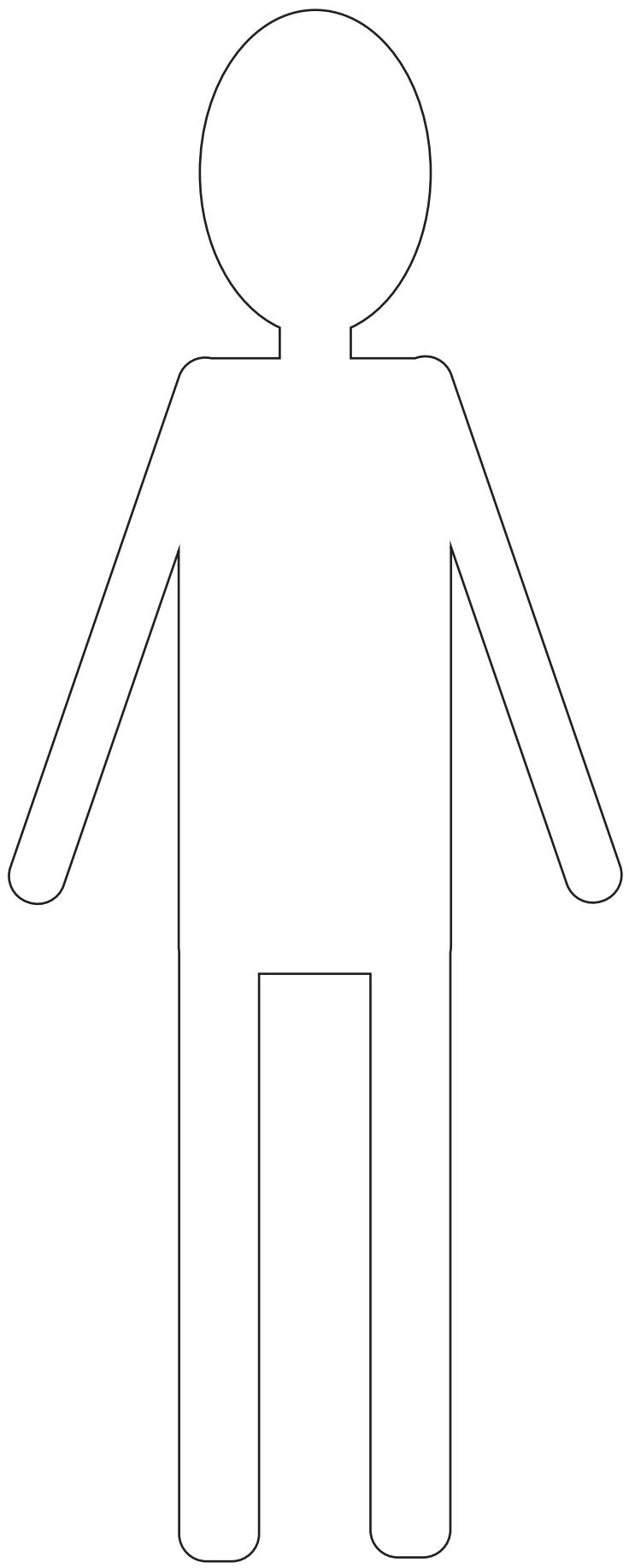
DE QUÉ SE TRATA

QUÉ NECESIDAD RESUELVE

QUIÉN LO USA

QUÉ HAY PARCIDO

QUÉ HACE LO MÍO DIFERENTE



CADENA PRODUCTIVA

NOMBRE

---

### Actividades claves

- ¿Qué actividades requiere nuestra propuesta de valor para ser posible?
- ¿Qué actividades requiere nuestro canales?
- ¿Qué actividades requiere la relación con nuestros clientes?
- ¿Qué actividades requiere la fuente de ingresos?

### Propuesta de valor

- ¿Qué valor estamos entregando a los clientes?
- ¿Cuál problema estamos ayudando a resolver?
- ¿Cuál necesidad estamos satisfaciendo?

### Relación con clientes

- ¿Qué tipo de relación esperas que establecamos y mantengamos con nuestros clientes?
- ¿Qué tipo de relación queremos tener con nuestros clientes?

## Lienzo De Modelo De Negocios

Diseñado para:

Diseñado por:

En:

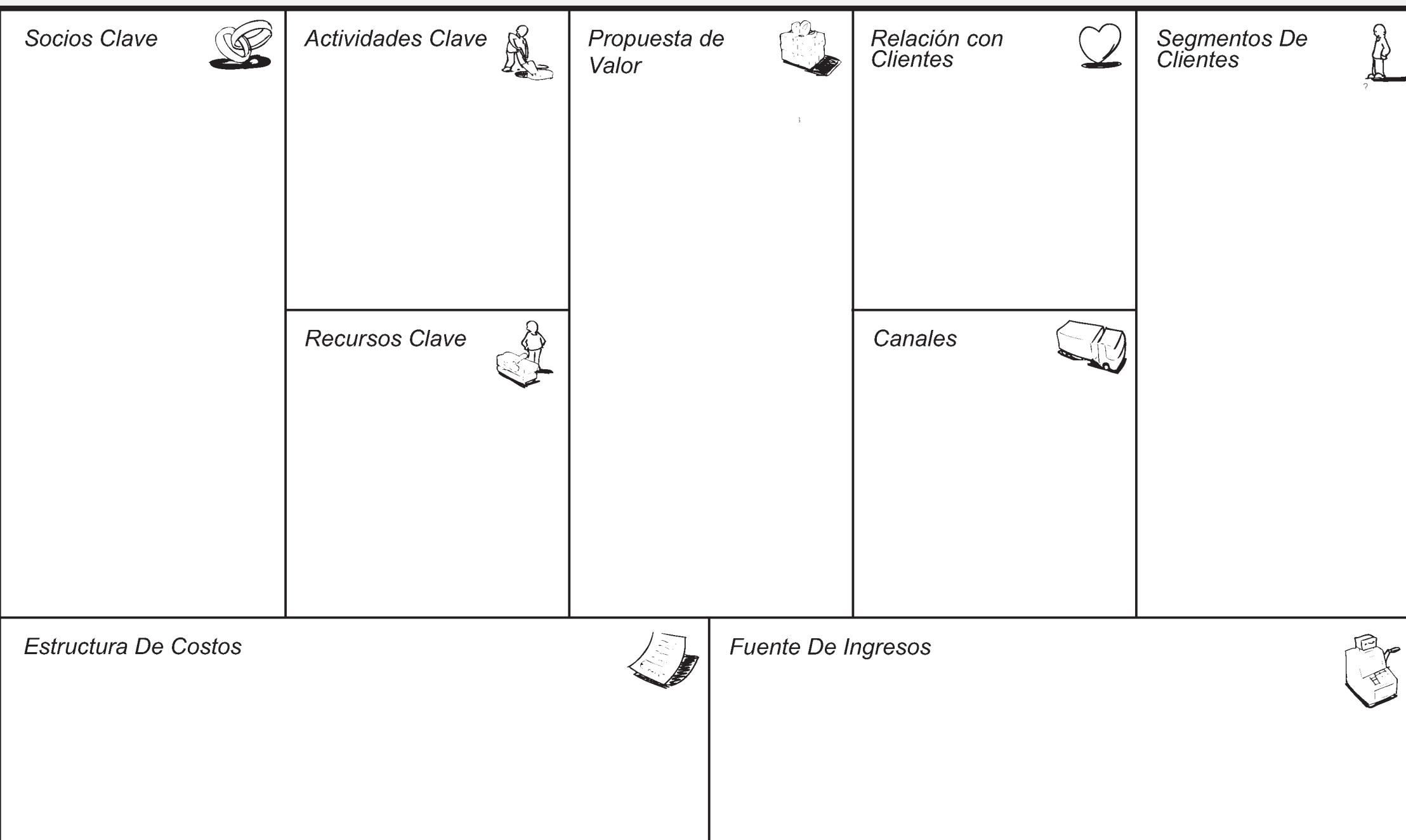
Iteración

### Socios claves

- ¿Quiénes son nuestros socios claves?
- ¿Quiénes son nuestros proveedores claves?
- ¿Qué recursos claves necesitamos de nuestros socios claves?
- ¿Qué actividades realizan nuestros socios claves?

### Recursos claves

- ¿Qué recursos requiere nuestra propuesta de valor para ser posible?
- ¿Qué recursos claves necesita nuestros canales?
- ¿Qué recursos necesita la relación con los clientes?
- ¿Qué recursos necesita para nuestra fuente de ingresos?



### Estructura de costos

- ¿Cuáles son los costos más importantes de nuestro modelo de negocio?
- ¿Cuáles recursos claves son los más costosos?
- ¿Cuáles actividades claves son las más costosas?

### Fuente de ingresos

- ¿Cuánto están dispuestos a pagar nuestros clientes?
- ¿Cómo pagan nuestros clientes?
- ¿Por qué pagan nuestros clientes (servicios/productos/donaciones/suscripciones)?

### Segmentos de clientes

- ¿Para quién estamos creando valor?
- ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

### Canales

- ¿Cómo quieren nuestros clientes ser contactados?
- ¿Cómo hacemos llegar nuestra propuesta de valor a los clientes?
- ¿Cuál es la forma más efectiva?

IDEA

NOMBRE

---



DEBILIDADES

OPORTUNIDADES

FORTALEZAS

AMENAZAS

SUSTITUIR. QUÉ PODRÍAMOS SUSTITUIR? QUE NO PODRÍAMOS REEMPLAZAR?

COMBINAR. CÓMO PODRÍAMOS COMBINAR CONCEPTOS?

ADAPTAR. A QUÉ OTRO LUGAR NOS PODEMOS ADAPTAR, A CUÁL NO?

MODIFICAR. QUÉ PODEMOS AÑADIR?

PROPONER PARA OTROS USOS. Y SI LO USAMOS PARA...?

ELIMINAR. QUÉ PASARÍA SI ELIMINAMOS LOS SOCIOS CLAVES?

REORDENAR. PODEMOS INVERTIR LOS PAPELES?

1. QUIÉN ERES?

---

---

---

---

---

---

---

---

2. QUÉ HACES?

---

---

---

---

---

---

---

---

3. QUÉ NECESIDAD RESUELVES?

---

---

---

---

---

---

---

---

4. CÓMO PLANEAS RESOLVERLO?

---

---

---

---

---

---

---

---

5. POR QUÉ TÚ Y NO LA COMPETENCIA?

---

---

---

---

---

---

---

---

NOMBRE

---

HOLA, MI NOMBRE ES (CARACTERÍSTICAS PERSONALES Y NOMBRE EMPRESA)

---

---

---

---

---

---

AYUDO A (SEGMENTO DE CLIENTES)

---

---

---

---

---

---

PARA ELLO (EXPERIENCIA)

---

---

---

---

---

---

REALIZO (HERRAMIENTAS, SOLUCIONES)

---

---

---

---

---

---

A TRAVÉS DE (PRODUCTO, SERVICIOS)

---

---

---

---

---

---

PUEDES PONERTE EN CONTACTO CONMIGO EN (Nº TEL, WEB)

---

---

---

---

---

---

NOMBRE \_\_\_\_\_

QUÉ ES LO QUE MEJOR HACE LA EMPRESA?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

QUÉ QUIERES QUE RECUERDEN TUS CLIENTES?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

QUÉ PARTE DEL NEGOCIO QUISIERAS RESALTAR?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

NOMBRE.

LOGOTIPO.

NOMBRE

