



**Equipo—**

Ivan Oswaldo Bustillos Angulo

**ID—**

00000233188

**Asignación—**

Lean Canvas

**Fecha—**

11 de Febrero de 2023

**Materia—**

Innovación Tecnológica

**Profesor—**

JESUS ANTONIO GAXIOLA MELÉNDREZ



INSTITUTO TECNOLÓGICO DE SONORA



# Lean Canvas

## 1.- Lean Canvas:

El Lean Canvas es una herramienta de planificación estratégica que se utiliza en el desarrollo de negocios y startups. Está diseñado para ayudar a los emprendedores a visualizar y validar su modelo de negocio de manera rápida y efectiva.

## 2. ¿Qué es?

El Lean Canvas es una adaptación del Business Model Canvas, desarrollado por Ash Maurya. Proporciona una forma concisa y estructurada de describir y comprender los elementos clave de un modelo de negocio en una sola página.

## 3. Los 9 elementos del Lean Canvas:

- **Problema:** Describe el problema que estás tratando de resolver para tu cliente objetivo.
- **Solución:** Explica cómo tu producto o servicio aborda ese problema de manera única.
- **Propuesta de Valor Única (Unique Value Proposition - UVP):** Destaca la característica más importante que hace que tu solución sea atractiva para los clientes.
- **Segmentos de Cliente:** Identifica los segmentos de mercado específicos a los que se dirige tu producto o servicio.
- **Canales de Distribución:** Detalla cómo planeas llegar a tus clientes y distribuir tu producto o servicio.
- **Estructura de Costos:** Enumera los costos clave asociados con la operación de tu negocio.
- **Fuentes de Ingresos:** Especifica cómo planeas generar ingresos y cuáles son tus fuentes de monetización.
- **Métricas Clave (Key Metrics):** Define los indicadores clave que utilizarás para medir el éxito y el rendimiento de tu negocio.
- **Ventaja Injusta (Unfair Advantage):** Destaca cualquier activo o recurso único que te dé una ventaja sobre la competencia.

## 4. Orden recomendado para llenarlo:

No hay un orden estricto para completar el Lean Canvas, pero generalmente se recomienda comenzar con los elementos centrales como el Problema, la Solución y la Propuesta de Valor Única, antes de pasar a los elementos circundantes como los Segmentos de Cliente y los Canales de Distribución.

## 5. ¿Para qué se usa?

El Lean Canvas se utiliza para ayudar a los emprendedores a desarrollar y validar sus ideas de negocio de manera rápida y eficiente. Permite a los equipos centrarse en los aspectos más críticos de su modelo de negocio, identificar suposiciones clave y validarlas a través de experimentos y pruebas con clientes.

## 6. Beneficios para plasmar las ideas:

- Simplifica el proceso de planificación estratégica.
- Permite una comunicación clara y concisa de la idea de negocio.
- Facilita la identificación de riesgos y oportunidades.
- Fomenta la iteración y la mejora continua del modelo de negocio.
- Ayuda a los emprendedores a validar sus ideas y pivotar si es necesario.

## 7. Ejemplos:

## LIENZO LEAN CANVAS

<b>PROBLEMA</b>  Problemas Top 3          (Alternativas)	<b>SOLUCIÓN</b>  3 Características del producto/servicio       <b>METRICAS CLAVE</b> Actividades Clave a Medir	<b>PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA</b>   Una frase clara, simple, sencilla que explique qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a resolver su problema.	<b>VENTAJA ESPECIAL</b>  Qué te hace especial/diferente    <b>CANALES</b>  Vía de acceso a clientes	<b>SEGMENTO DE CLIENTES</b>  Segmento objetivo    (Early adopters)
<b>ESTRUCTURA DE COSTES</b>  Gastos		<b>FLUJO DE INGRESOS</b>  Cómo vamos a ganar dinero		

<b>PROBLEM</b> List your customers top 3 problems <div>2</div>	<b>SOLUTION</b> Outline possible solution for each problem <div>4</div>	<b>UNIQUE VALUE PROPOSITION</b> Single, clear, compelling that turns an unaware visitor into an interested prospect <div>3</div>	<b>UNFAIR ADVANTAGE</b> Something that can't be easily copied or bought <div>9</div>	<b>CUSTOMER SEGMENTS</b> List your target customers and users <div>1</div>
<b>EXISTING ALTERNATIVES</b> List how these problems are solved today	<b>KEY METRICS</b> List key numbers telling how your business is doing today <div>8</div>		<b>HIGH LEVEL CONCEPT</b> List your X for Y analogy (e.g. YouTube = Flickr for videos)	<b>CHANNELS</b> List your path to customers <div>5</div>
<b>COST STRUCTURE</b> List your fixed and variable costs <div>7</div>			<b>REVENUE STREAMS</b> List your sources of revenue <div>6</div>	