## TALLER REALIZACION\_CANVAS

David Pineda Zuluaga
Camilo Florez
Kevin Osorio Vanegas
Johan Morales

ADSI

Centro Tecnologico del Mobiliario

Medellin – Antioquia 30/05/2021







PROPUESTA DE









## **VITRIGAS UNO-A**

DECOMPOSE DE DELACION CON LOS SECRAENTO DE				
SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE	RELACION CON LOS	SEGMENTO DE
¿Quiénes serán los socios	¿Qué actividades son	VALOR ¿Qué ofrecerás a tu	<b>CLIENTES</b> ¿qué tipo de relaciones	CLIENTES ¿A quiénes pretendes
claves en tu modelo de	claves para que tu	segmento de clientes?	tendrás con tu segmento	servir con tu modelo de
negocio?	modelo de negocio	¿Cómo solucionaras sus	de clientes?	negocio o desarrollo?
egec.e.	funcione?	problemas?		gee.e e desa.rene,
Proveedores:	,	<b>P</b>	- Una buena	- Principalmente a
- Persona de confianza	- Accesibilidad estable y	- Formaciones periódicas	comunicación con el	microempresas.
que provee productos	confiable con el	con la interacción del	cliente para entender	
listos para vender	software.	software y sus	que es lo que quiere y	- Vendedores
cuando es solicitado por		metodologías.	como se puede resolver.	independientes.
medio de un pedido.	- Sistema dinámico y			
	fluido de acuerdo a las	- Por medio del software	- Prestar servicio de	
- Proveedores de	metodologías de la	se busca agilizar el	garantía o	
materia prima para la fabricación de los	empresa.	proceso de venta y facturación de sus	mantenimiento de los	
productos.	- Venta de productos	productos.	productos a los clientes.	
productos.	relacionados con el gas	productos.	- Prestar servicio de	
	(Carros de comidas		entrega al lugar que	
	rápidas, Freidoras,		especifique el cliente.	
	Grecas, etc.)		cop comque en ententen	
DECLIDED CO. CLAVEC		ESTRUCTURA DE		
	CANIALEC	LOTINOCTONA DE	FUENITES DE INICOESO	
RECURSOS CLAVES	CANALES	COSTOS	FUENTES DE INGRESO	
Requieres de uno o más	CANALES ¿Cómo te conocerán y		FUENTES DE INGRESO ¿Cuáles son las fuentes	
Requieres de uno o más recursos claves para tu	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como	COSTOS ¿Qué criterios usas para hallar tus costos de	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos	
Requieres de uno o más	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y	COSTOS ¿Qué criterios usas para	¿Cuáles son las fuentes	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y recibirán soporte Post-	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio - Operar un hardware	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?  - La estructura de los	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio? - Por medio de la venta	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y recibirán soporte Post- Venta tus clientes?	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?  - La estructura de los gastos incurridos en la	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?  - Por medio de la venta de productos	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio  - Operar un hardware funcional.	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y recibirán soporte Post- Venta tus clientes? - Se manejan tarjetas	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?  - La estructura de los gastos incurridos en la producción,	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?  - Por medio de la venta de productos relacionados con el gas	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio  - Operar un hardware funcional.  - Sistemas operativos	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y recibirán soporte Post-Venta tus clientes?  - Se manejan tarjetas publicitarias, para mayor	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?  - La estructura de los gastos incurridos en la producción, administración y venta	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?  - Por medio de la venta de productos relacionados con el gas (Carros de comidas	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio  - Operar un hardware funcional.	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y recibirán soporte Post- Venta tus clientes? - Se manejan tarjetas	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?  - La estructura de los gastos incurridos en la producción, administración y venta de los productos.	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?  - Por medio de la venta de productos relacionados con el gas (Carros de comidas rápidas, Freidoras,	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio  - Operar un hardware funcional.  - Sistemas operativos	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y recibirán soporte Post-Venta tus clientes?  - Se manejan tarjetas publicitarias, para mayor información de contacto.	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?  - La estructura de los gastos incurridos en la producción, administración y venta de los productos.  Programar los recursos	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?  - Por medio de la venta de productos relacionados con el gas (Carros de comidas	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio  - Operar un hardware funcional.  - Sistemas operativos vigentes.	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y recibirán soporte Post-Venta tus clientes?  - Se manejan tarjetas publicitarias, para mayor	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?  - La estructura de los gastos incurridos en la producción, administración y venta de los productos.	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?  - Por medio de la venta de productos relacionados con el gas (Carros de comidas rápidas, Freidoras,	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio  - Operar un hardware funcional.  - Sistemas operativos vigentes.	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y recibirán soporte Post-Venta tus clientes?  - Se manejan tarjetas publicitarias, para mayor información de contacto.  - Letrero publicitario en	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?  - La estructura de los gastos incurridos en la producción, administración y venta de los productos.  Programar los recursos disponibles y evaluar la	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?  - Por medio de la venta de productos relacionados con el gas (Carros de comidas rápidas, Freidoras,	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio  - Operar un hardware funcional.  - Sistemas operativos vigentes.  - La mercadotecnia.	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y recibirán soporte Post-Venta tus clientes?  - Se manejan tarjetas publicitarias, para mayor información de contacto.  - Letrero publicitario en la fachada del local, para poder ser identificado.	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?  - La estructura de los gastos incurridos en la producción, administración y venta de los productos.  Programar los recursos disponibles y evaluar la rentabilidad de los mismos; estimando su costo y preparando el	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?  - Por medio de la venta de productos relacionados con el gas (Carros de comidas rápidas, Freidoras,	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio  - Operar un hardware funcional.  - Sistemas operativos vigentes.  - La mercadotecnia.  - Materia prima para la	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y recibirán soporte Post-Venta tus clientes?  - Se manejan tarjetas publicitarias, para mayor información de contacto.  - Letrero publicitario en la fachada del local, para poder ser identificado.  - Prestar servicio de	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?  - La estructura de los gastos incurridos en la producción, administración y venta de los productos.  Programar los recursos disponibles y evaluar la rentabilidad de los mismos; estimando su	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?  - Por medio de la venta de productos relacionados con el gas (Carros de comidas rápidas, Freidoras,	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio  - Operar un hardware funcional.  - Sistemas operativos vigentes.  - La mercadotecnia.  - Materia prima para la	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y recibirán soporte Post-Venta tus clientes?  - Se manejan tarjetas publicitarias, para mayor información de contacto.  - Letrero publicitario en la fachada del local, para poder ser identificado.  - Prestar servicio de garantía o	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?  - La estructura de los gastos incurridos en la producción, administración y venta de los productos.  Programar los recursos disponibles y evaluar la rentabilidad de los mismos; estimando su costo y preparando el presupuesto.	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?  - Por medio de la venta de productos relacionados con el gas (Carros de comidas rápidas, Freidoras,	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio  - Operar un hardware funcional.  - Sistemas operativos vigentes.  - La mercadotecnia.  - Materia prima para la	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y recibirán soporte Post-Venta tus clientes?  - Se manejan tarjetas publicitarias, para mayor información de contacto.  - Letrero publicitario en la fachada del local, para poder ser identificado.  - Prestar servicio de garantía o mantenimiento de los	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?  - La estructura de los gastos incurridos en la producción, administración y venta de los productos.  Programar los recursos disponibles y evaluar la rentabilidad de los mismos; estimando su costo y preparando el presupuesto.  - Gastos en la	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?  - Por medio de la venta de productos relacionados con el gas (Carros de comidas rápidas, Freidoras,	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio  - Operar un hardware funcional.  - Sistemas operativos vigentes.  - La mercadotecnia.  - Materia prima para la	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y recibirán soporte Post-Venta tus clientes?  - Se manejan tarjetas publicitarias, para mayor información de contacto.  - Letrero publicitario en la fachada del local, para poder ser identificado.  - Prestar servicio de garantía o	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?  - La estructura de los gastos incurridos en la producción, administración y venta de los productos.  Programar los recursos disponibles y evaluar la rentabilidad de los mismos; estimando su costo y preparando el presupuesto.  - Gastos en la adquisición y	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?  - Por medio de la venta de productos relacionados con el gas (Carros de comidas rápidas, Freidoras,	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio  - Operar un hardware funcional.  - Sistemas operativos vigentes.  - La mercadotecnia.  - Materia prima para la	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y recibirán soporte Post-Venta tus clientes?  - Se manejan tarjetas publicitarias, para mayor información de contacto.  - Letrero publicitario en la fachada del local, para poder ser identificado.  - Prestar servicio de garantía o mantenimiento de los	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?  - La estructura de los gastos incurridos en la producción, administración y venta de los productos.  Programar los recursos disponibles y evaluar la rentabilidad de los mismos; estimando su costo y preparando el presupuesto.  - Gastos en la adquisición y sostenimiento del	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?  - Por medio de la venta de productos relacionados con el gas (Carros de comidas rápidas, Freidoras,	
Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio  - Operar un hardware funcional.  - Sistemas operativos vigentes.  - La mercadotecnia.  - Materia prima para la	¿Cómo te conocerán y evaluaran y como decidirán, compraran y recibirán soporte Post-Venta tus clientes?  - Se manejan tarjetas publicitarias, para mayor información de contacto.  - Letrero publicitario en la fachada del local, para poder ser identificado.  - Prestar servicio de garantía o mantenimiento de los	¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?  - La estructura de los gastos incurridos en la producción, administración y venta de los productos.  Programar los recursos disponibles y evaluar la rentabilidad de los mismos; estimando su costo y preparando el presupuesto.  - Gastos en la adquisición y	¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?  - Por medio de la venta de productos relacionados con el gas (Carros de comidas rápidas, Freidoras,	