

# CANVAS

## EQUIPO 1

- Aguilar Morales Marco Antonio
- Baltazar Real David
- Corte Aguirre Isaí Misael
- Gil Quezada Daniel Arturo
- López Cabagné Oscar Eduardo
- Pantoja Rodríguez Lizbeth

# Tecnica de Design Thinking

## ¿Qué es?



Es un esquema que, a modo de resumen, plasma el contenido del modelo de negocios en 9 módulos.

## Objetivo



Busca que los proyectos se gestionen como unidades de negocio, este modelo busca resaltar emprendedor en la gestión de proyectos.



**SOCIOS CLAVE**

**ACTIVIDADES  
CLAVE**

**PROPUESTA DE  
VALOR**

**RELACION CON  
CLIENTES**

**SEGMENTOS DE  
CLIENTES**

**RECURSOS  
CLAVE**

**CANALES**

**ESTRUCTURA DE COSTOS**

**FUENTES DE INGRESO**

# Comprensión del lienzo

Cada bloque identifica una parte primordial de la empresa para sus actividades, para entender el que es lo que se vende, a quién, dónde, cómo, y los precios.

El espacio en que se colocan esos bloques son estratégicos, ya que existen correlación entre ellos.

# Uso del lienzo

01

Ofrece una estrategia organizada que ayudará a la reflexión del modelo de negocio.

02

Es útil durante el proceso de búsqueda de modelo de negocio, pero no ofrece soluciones por sí misma.

03

El lienzo servirá para reflexionar sobre la idea del negocio y tomar decisiones para ir definiendo.

# SEGMENTOS DEL CANVAS

## 1.- Segmentos de Clientes

Ya que una empresa puede atender varios mercados, se debe segmentar para conocer su posición y oportunidades de negocio.

## 2.- Propuesta de valor

Se busca resolver el problema del cliente y definir los elementos que lo diferencian de la competencia, correspondiendo a la segmentación del mercado

# SEGMENTOS DEL CANVAS

## 3.- Canales

Los medios de comunicación, distribución y venta en el que las propuestas de valor llegan a los clientes.

## 4.- Relación con los clientes.

Se define que tipo de relación se quiere mantener con cada uno de los segmentos de clientes.

# SEGMENTOS DEL CANVAS

## 5.- Fuentes de ingresos

Se determinan las fuentes de ingresos, tanto operacionales, como no operacionales de nuestra idea de negocio.

## 6.- Recursos clave

Se identifican los recursos clave y activos que necesitaremos para llevar a cabo nuestra idea empresarial.



# SEGMENTOS DEL CANVAS

## 7.- Actividades clave

Actividades que otorgan valor a la empresa, así como definir que somos y que queremos ser.

## 8.- Socios clave

Se definen estrategias de networking a través de socios y/o proveedores potenciales.

# SEGMENTOS DEL CANVAS

## 9.- Estructura de costos

Aquí se define el valor de ganancia que tendrá cada venta, pérdidas iniciales, inversión inicial y además el ciclo de venta.

# Clasificación de clientes

Geográfico: Los clientes se relacionan con una ubicación geográfica específica. En una ciudad ,un país.

Demográfico : Los clientes se eligen con base de elementos estilísticos de la población.

Psicológico : Se piensa en la forma de sentir,percibir o comportarse de los clientes .

Conductual :Los clientes manifiestan la misma actitud o disposición ante la propuesta de valor.

# Tipos de canales canvas

## Por función

- Comunicación : Dar a conocer la propuesta de valor
- Distribución : Hacer llegar los productos al mercado
- Ventas : Acercar nuestra propuesta de valor al cliente

## Por pertenencia a la empresa e interacción con el cliente

- Directos : Establecer relación directa con el cliente
- Indirectos: Establecer relación por medios externos de la empresa

- Ventas de activos
- Cuota o pago por uso
- Cuota de suscripción.
- Préstamo o arrendamiento
- Otorgamiento de licencias
- Publicidad

## Tipos de fuentes de ingreso canva

- Personal
- Distancia
- Automatizada
- Individualizada
- Colectiva
- Por terceros
- Autoservicio
- Co-creación

## Tipos de relación con los clientes


# VENTAJAS

- Es sencillo y conciso , pues su construcción es mediante una plantilla.
- Su representación gráfica permite entender y visualizar rápidamente el negocio.
- Es aplicable para todos los negocios.
- Es dinámico pues se puede cambiar el contenido de los módulos sin afectar la estructura del modelo.
- Fomenta el aporte de los integrantes de cada módulo con el fin de alcanzar las metas de la empresa.
- Nos ayuda a comprender la relación oferta, clientes y infraestructura y rentabilidad.

EMPRESAS

a  N





Gracias  
por su  
atención!

# Referencias

[1] Ferreira-Herrera, D. C. (2015). El modelo Canvas en la formulación de proyectos.

Cooperativismo y Desarrollo, 23 (107), 76-77. doi: <http://dx.doi.org/10.16925/co.v23i107.1252>

[2] Modelo Canvas. [Ebook]. Retrieved from

[https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/45818805/LECTURA\\_REFORZAMIENTO\\_MODULO\\_2.pdf?1463794988=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLECTURA\\_REFORZAMIENTO\\_MODULO\\_2.pdf&Expires=1603391565&Signature=cgEFlliL2RAS-fgvPFqdWq-fDMpRJv1jXWr7bG9Umelv6f5WONNTjwPGJ7A~lmjlH6f2-ktMB1nBiPwVmNnDRzdh2HcumekBohSWsKHhdqaVCgrNMTRsnl0WVWz2Q6VYUPRLM~jwDJnLA2ZTAAdTfiBmkTu9VgaO5T~hdSx5ChRwuUX-5LLFJnXw2whwxDsIVUtGHE70KexcMBqPbvCiWSxdV2JGYV5S7Y9ZPJgGSbQZCtGJfPbdFgrXxQ32bJN09OI2RS7Vbl3BAWnxqTdmSyl2rbflq8gO2Qz8ExV~wRrEKbLuV~Wq5Kllw2KjTL42MKKTeo~TcZ7m6okFULoLGg\\_\\_&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/45818805/LECTURA_REFORZAMIENTO_MODULO_2.pdf?1463794988=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLECTURA_REFORZAMIENTO_MODULO_2.pdf&Expires=1603391565&Signature=cgEFlliL2RAS-fgvPFqdWq-fDMpRJv1jXWr7bG9Umelv6f5WONNTjwPGJ7A~lmjlH6f2-ktMB1nBiPwVmNnDRzdh2HcumekBohSWsKHhdqaVCgrNMTRsnl0WVWz2Q6VYUPRLM~jwDJnLA2ZTAAdTfiBmkTu9VgaO5T~hdSx5ChRwuUX-5LLFJnXw2whwxDsIVUtGHE70KexcMBqPbvCiWSxdV2JGYV5S7Y9ZPJgGSbQZCtGJfPbdFgrXxQ32bJN09OI2RS7Vbl3BAWnxqTdmSyl2rbflq8gO2Qz8ExV~wRrEKbLuV~Wq5Kllw2KjTL42MKKTeo~TcZ7m6okFULoLGg__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA)

[3] Antúñez, M. (2015, 9 abril). Usa el design thinking para validar tu negocio. Entrepreneur.

<https://www.entrepreneur.com/article/268116#:~:text=Esta%20metodolog%C3%ADa%20permite%20crear%20productos,de%20ideas%20traducidas%20en%20soluciones.&text=El%20pensamiento%20del%20dise%C3%B1o%20o,para%20crear%20productos%20y%20servicios>

[4] Design Thinking en Español. (s. f.). Design Thinking en Español. Copyright (c) 2012, Design

Thinking en Español. <http://www.designthinking.es/inicio/?fbclid=IwAR2nR0gTuQmfPIUp0FHv3NQwSultxj3Byv8-Z6KFHQGoJn1LL8AhhZIDJJA>