

MODELO CANVAS: APARTADOS

Para hacer un canvas, primero se rellenan los módulos del lienzo de la parte derecha. Estos bloques hacen referencia a la parte externa de la compañía, al mercado. El que se rellene esta parte inicialmente no es casualidad, la razón por la que se trabaja de esta manera es que primero debes conocer y analizar el entorno en el que opera o va a operar tu empresa, identificando inicialmente tu segmento de clientes, qué es lo que vas a ofrecerles, cómo vas a llegar a ellos, qué relación vas a mantener con ellos y finalmente cómo van a pagarte.

Conocer y testar estos bloques es lo primero que debes hacer antes de analizar la parte izquierda del lienzo.

PASO 1 Imprimir el lienzo canvas:

Como ya hemos comentado imprime el modelo canvas en tamaño XXL y pégalo en una pared. Coge post-its y rotuladores de colores. Y ponte manos a la obra!! En este caso voy a explicar el lienzo utilizando el ejemplo de modelo canvas desarrollado de *Imaginarium*, la tienda de juguetes.

PASO 2 Reflexión de la parte derecha del canvas. La del mercado:

Céntrate en la parte derecha del canvas de modelo de negocio y reflexiona sobre...

1. **Segmento de [clientes](#):** Para determinar tu nicho de mercado pregúntate a quién creas valor!! Para analizar este bloque existen lienzos de trabajo específicos que explicaremos en otros posts como el lienzo de propuesta de valor, el lienzo de persona o los conocidos [mapas de empatía](#). *Imaginarium: Padres con niños hasta 10 años de edad*
2. **Propuesta de Valor:** Para definir tu [propuesta de valor](#) es crítico saber qué problema ayudas a solucionar a tus clientes. *Imaginarium: Educación y juego en un solo concepto*
3. **Canales:** Identifica cuál va a ser el [medio](#) por el que vas a hacer llegar tu propuesta de valor a tu segmento de clientes objetivo. A veces tu estrategia de [Marketing online](#) será clave en este apartado y otras menos. *Imaginarium: Tiendas propias y modelo de franquicia*
4. **Relación con [clientes](#):** Reflexiona sobre cuál va a ser tu relación con los clientes. Dónde empieza y dónde acaba esta relación. También tu estrategia en Redes Sociales y en [Marketing online](#) será clave en tu [relación con \[clientes\]\(#\)](#). *Imaginarium: Asistencia personal y call-center para atender el servicio postventa*
5. **Flujo de ingresos:** Tienes que tener claro cómo vas a ganar dinero. Al principio pon todas las opciones que se te ocurran y posteriormente testa cómo y cuánto está dispuesto a pagar tu cliente objetivo (venta de activos, suscripción, publicidad...) *Imaginarium: Venta de juguetes*

PASO 3 Analiza internamente tu propia empresa sobre el modelo canvas:

Una vez conozcas el entorno de tu compañía, adapta las piezas (bloques) internos para aportar la “propuesta de valor” detectada de la mejor manera posible; crea alianzas con los agentes necesarios, céntrate en las actividades nucleares de tu negocio y piensa qué necesitas y cuál es la estructura de costes. Es decir, analiza;

6. **Recursos Clave:** ¿Qué necesitas para llevar a cabo la actividad de tu empresa? Los recursos pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales. *Imaginarium: Tienda, juguetes, personal.*
7. **Actividades Clave:** Cuáles son las actividades nucleares para tu empresa. Es importante tener claro este bloque porque es a lo que se dedicará tu empresa, el resto, lo que aporta menos valor, podrás subcontractarlo. *Imaginarium: Diseño, producción y venta de juguetes educativos*
8. **Asociaciones Clave:** Enumera los agentes con los que necesitas trabajar para hacer posible el funcionamiento del modelo de negocio (alianzas estratégicas, proveedores...) *Imaginarium: proveedores, franquiciados...*
9. **Estructura de Costes:** Después de analizar las [actividades clave](#), los recursos clave y asociaciones clave, reflexiona sobre los costes que tiene tu empresa. *Imaginarium: Personal, inmovilizado, diseño y producción de juguetes...*

¡¡YA tienes el primer esbozo de tu modelo canvas y de tu modelo de negocio!!