



Business Model CANVAS

MSC. ING SERGIO VILLEGAS

The Business Model Canvas

¿Que es el modelo CANVAS?

“Es una herramienta estratégica para comunicar una idea o concepto de negocio en una manera rápida y fácil”.

“Otros autores lo definen como un lienzo para plasmar ideas”.

The Business Model Canvas

¿ Quienes son los creadores del BMC ?

“Su Creador es: Alexander Osterwalder, junto con Yves Pigneur.”







PROPUESTA DE VALOR

¿Qué Significa la Propuesta de Valor?

La **propuesta de valor** es la expresión concreta del conjunto de beneficios que recibirán los clientes a los que se dirige como consecuencia de hacer negocio con quien la propone. A cambio de esos productos y servicios ofrecidos, la empresa obtiene de sus clientes, en la mayoría de los casos, una remuneración.

“LA PROPUESTA DE VALOR ESTA ENFOCADA EN VER
QUE **PROBLEMA O NECESIDAD** SE VA A RESOLVER”

SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

¿Qué Significa el segmento de clientes?

El segmento de clientes CANVAS es la clasificación de clientes que va a tener nuestro negocio.

Y consiste básicamente en preguntarse ¿Que característica debería tener una persona o empresa para convertirse en tu cliente potencial?.

Tipos de Segmentación:

Geográfica

Demográfica

Psicográfica

Clase social, estilo de vida

SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

Tipos de Segmentación:

Socioeconómica

Conductual Lealtad a la marca

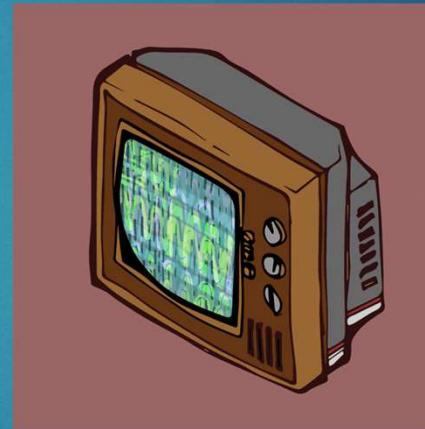
Otros

¿Por qué es buena la segmentación?

Te permite conocer de mejor manera al Target de clientes específico

CANALES

Son todos los medios que usamos para comunicarnos con los clientes:



Google

Google
AdWords

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Relación con los clientes:

La relación con los clientes es un aspecto clave de la estrategia dentro de cualquier empresa. El seguimiento efectivo comienza inmediatamente después de una venta. Todo cuando llamas al **cliente** para decir “Gracias” y descubrir si está satisfecho con tu producto o servicio

FUENTES DE INGRESO

Fuentes de Ingreso

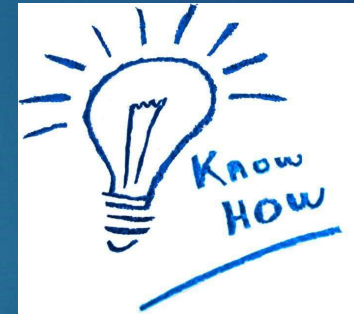
Es la manera de ver como vas a recibir el ingreso, y la misma tiene que estar muy bien planteada.



RECURSOS CLAVE

Recursos Clave

Son los recursos que te van a permitir llevar a cabo tu proyecto o idea de negocio.



ACTIVIDADES CLAVE

Relación con los clientes

Son las actividades específicas que tu negocios tiene que hacer .



ESTRUCTURA DE COSTOS

Involucra todos los costos que tu proyecto o idea de negocio va a contemplar





**TRABAJAR EN GRUPOS Y CONFORMAR LA IDEA DE
NEGOCIO PARA EL PROYECTO, HACIENDO HINCAPIE EN
LAS FUENTES DE INGRESO**