

### Metodologia CANVAS de generació de negocis

https://asencat.cat/sobre-la-metodologia-canvas/

## ALIANCES CLAU

A qui necessitaré perquè m'aprovisioni de productes/serveis, o faci millor o a menor cost

### ACTIVITATS CLAU

Essencials, Inexcusables Què he de fer per construir-ho

# PROPOSTA DE

Què proposo? Què soluciono? En què em diferencio?



#### RELACIÓ AMB ELS CLIENTS

Com els fidelitzo/vinculo Com m'hi relacionaré



## SEGMENT DE

En base a què segmento Cal distingir entre client i destinatari Cal prioritzar

### RECURSOS CLAU

Humans, materials o informàtics per fer el què només puc fer jo



Com ho faré saber Com els ho faré arribar

COMUNICACIÓ/

DISTRIBUCIÓ



#### ESTRUCTURA DE COSTOS

Els costos variables Els costos fixos Terminis de pagaments Finançament de circulant



#### FLUXES D'INGRESSOS

El marge de contribució Política de preus Terminis de cobrament Mode de cobrament / finançament de vendes

