Lienzo De Modelo De Negocios

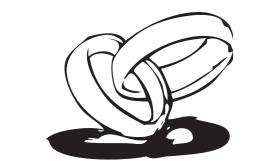
Diseñado para:

Diseñado por:

En:

Iteración

Socios Clave



Quienes son nuestros socios clave?

Quienes son nuestros proveedores clave? Que recursos clave estamos adquiriendo de

nuestros socios clave? Que actividades realizan nuestros socios clave?

motivaciones para realizar alianzas: Reducir riesgos e incertidumbre Adquisicion de recursos y actividades particulares

Actividades Clave



Que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?

Nuestros caneles?

Nuestras relaciones con los clientes? Nuestras fuentes de ingresos?

Recursos Clave

Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?

nuestras relaciones con los clientes?

nuestras fuentes de ingreso?

Intelectuales (Marcas, patentes, derechos de autor, datos)

nuestros caneles?



Propuesta de Valor



Que valor estamos entregando a los clientes? Cual problema estamos ayudando a resolver? Cual necesidad estamos satisfaciendo? Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?

Desempeño Personalizacion "Ayuda a hacer el trabajo" Marca/Status Reduccion de Costos Reduccion de Riesgos Accesibilidad Conveniencia / Usabilidad

Relación con Clientes



Que tipo de relación espera que establescamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?

Que relaciones hemos establecido?

Cuan costosas son?

Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

ejemplos Asistencia Personal Asistencia Personal Dedicada Servicios Automatizados Comunidades

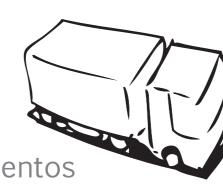
Segmentos De Clientes

Diversificado

Plataforma múltiple



Para quién estamos creando valor? Quienes son nuestros clientes mas importantes? Mercado masivo Nichos de mercado Segmentado



A traves de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados? Como los estamos alcanzando ahora? Como estan integrados nuestros canales? Cuales Funcionan Mejor? Cuales son los mas rentables?

Como ayudamos a que nuestros clientes evaluen nuestra propuesta de valor

Canales



Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

1. Crear conciencia

Estructura De Costos

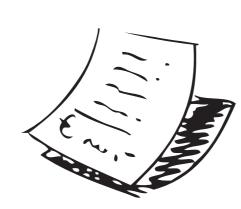
Enfocado al valor (Enfocado a la creación de valor, Proposiciones de valor premium)

Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio? Cuales recursos clave son los mas costosos? Cuales actividades clave son las mas costosas?

Enfocado al costo(estructura de costos conservadora, propuesta de valor de bajo costo, máxima automatización, mucho outsourcing)

Ejemplo de características: Costos fijo (Salarios, rentas, Utilidades) Costos Variables Economías de escala

Economías de alcance



Fuente De Ingresos

Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? Actualmente por que se paga? Como están pagando? Como prefieren pagar? Cuanto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

Venta de activo Cargo por uso Cargo por suscripción Prestamo/Alquiler/Arrengamiento Licensiamiento Cargo de corretaje

Lista de precios Según caracteristicas Dependiendo del segmento Mercado en tiempo real Dependiendo del volumen Subastas

Precios dinámicos Negociación Gestión del rendimiento









