

CANVAS: BREVE GUÍA DE USO

El *Canvas* es una herramienta muy práctica y visual para el diseño de modelos de negocio. En una misma imagen, construimos y analizamos las diferentes piezas que debemos tener presentes a la hora de gestionar un proyecto empresarial.

Trabajar con el lienzo *Canvas* supone afrontar un proceso de reflexión en el que liberamos incertidumbre en cuanto a nuestro proyecto empresarial preguntándonos: ¿qué?, propuesta de valor; ¿cómo?, recursos, actividades y socios clave; ¿quién?, segmentos de clientes, relaciones con los clientes y canales, y ¿cuánto?, estructura de costes y fuente de ingresos.

Ya que es un proceso de reflexión, deben abordarse cada una de las nueve piezas y responder a preguntas sobre el proyecto.

1. Propuesta de valor

Debemos solucionar un problema, satisfacer una necesidad. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: ¿qué valor proporcionamos a nuestros clientes?, ¿qué problemas de nuestros clientes ayudamos a solucionar?, ¿qué necesidades de los clientes satisfacemos?, ¿qué productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?

2. Segmento de mercado

Aquellos a quienes dirigimos nuestra propuesta, sean personas o entidades. Podemos dirigirnos a varios segmentos y ofrecer distintos productos o servicios. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: ¿a quién queremos crear valor?, ¿cuáles son nuestros clientes más importantes?

3. Canales

Nuestra propuesta de valor debe llegar a nuestros clientes, y para hacerlo necesitamos canales de comunicación, distribución y venta. Tenemos que responder a las siguientes preguntas:

¿cómo damos a conocer los productos y servicios de nuestra empresa?, ¿cómo ayudamos a los clientes a evaluar nuestra propuesta de valor?, ¿cómo pueden comprar nuestros productos o servicios, los clientes?, ¿cómo entregamos a los clientes nuestra propuesta de valor?, ¿qué servicio de atención posventa ofrecemos?

El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Empresa y Conocimiento de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).



Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Coneixement
Secretaria d'Universitats i Recerca



Unión Europea

Fondo Europeo
de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"

4. Relaciones con los clientes

Tenemos que decidir el tipo de relación que mantendremos con cada uno de nuestros segmentos de mercado. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: ¿qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado?, ¿qué tipo de relaciones establecemos?, ¿cuál es su coste?, ¿cómo se integran en nuestro modelo de negocio?

5. Fuentes de ingresos

Flujo de caja que se espera que genere la empresa para cada segmento. Beneficios = ingresos – gastos. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: ¿qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?, ¿cuánto pagan actualmente?, ¿cómo pagan actualmente?, ¿cómo les gustaría pagar?, ¿cuánto reportarán las diferentes fuentes de ingresos al total?

6. Recursos clave

Son los activos necesarios para ofrecer y proporcionar nuestra propuesta de valor y que el modelo de negocio funcione. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: ¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor, los canales de distribución, las relaciones con los clientes y las fuentes de ingresos?

7. Actividades clave

Son las acciones más importantes que tenemos que llevar a cabo para que nuestro modelo de negocio funcione. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: ¿qué actividades clave requieren nuestra propuesta de valor, los canales de distribución, las relaciones con los clientes y las fuentes de ingresos?

8. Asociaciones clave

Nuestra red de proveedores y socios necesarios para que el modelo de negocio funcione. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: ¿quiénes son nuestros socios clave?, ¿quiénes son nuestros proveedores clave?, ¿qué recursos clave adquirimos a nuestros socios?, ¿qué actividades clave hacen nuestros socios?

El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Empresa y Conocimiento de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).



Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Coneixement
Secretaria d'Universitats i Recerca



Unión Europea

Fondo Europeo
de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"



9. Estructura de costes

Los costes derivados de la puesta en marcha y el funcionamiento de nuestro modelo de negocio. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: ¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?, ¿cuáles son los recursos clave más caros?, ¿cuáles son las actividades clave más caras?

El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Empresa y Conocimiento de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).



CANVAS: GUIA BREU D'ÚS

El Canvas és una eina molt pràctica i visual per al disseny de Models de Negoci. En una mateixa imatge, construïm i analitzem les diferents peces que es devem tenir presents a l'hora de gestar un projecte empresarial.

Treballar amb el llenç Canvas suposa afrontar un procés de reflexió en el qual alliberarem incertesa pel que fa al nostre projecte empresarial preguntant-nos: *Què?*, proposta de valor; *Com?*, recursos clau, activitats clau i socis clau; *Qui?*, segments clients, relacionis Clients i canals; *Quant?*, estructura de costos i font d'Ingressos.

Ja que és un procés de reflexió, s'han d'abordar cadascuna de les nou peces responent a preguntes sobre el projecte.

1- Proposta de valor

Haurem de solucionar un problema, satisfer una necessitat. Respondrem a: quin valor proporcionem als nostres clients? Quins problemes dels nostres clients ajudem a solucionar? Quines necessitats dels Clients satisfem? Quins productes/serveis oferim a cada segment de mercat?

2- Segment de mercat

Aquells als qui dirigim la nostra proposta: persones o entitats. Podem dirigir-nos a un o diversos segments diferents i oferir un o diversos productes/serveis diferents. Respondrem a: a qui volem crear valor? Quins són els nostres clients més importants.

3- Canals

La nostra proposta de valor ha d'arribar als nostres Clients per a això necessitem canals de comunicació, distribució i venda. Respondrem a: com donem a conèixer els productes i serveis de la nostra empresa? Com ajudem als clients a avaluar la nostra proposta de valor? Com poden els clients comprar els nostres productes/serveis? Com liurem als clients la nostra proposta de valor? Quin servei d'atenció pos venda oferim?

El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Empresa y Conocimiento de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).



Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Coneixement
Secretaria d'Universitats i Recerca



Unión Europea

Fondo Europeo
de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"

4- Relacions amb els clients

Decidirem el tipus de relació que anem a mantenir amb cadascun dels nostres segments de mercat.

Respondrem a: quin tipus de relació esperen els diferents segments de mercat? Quin tipus de relacions establirem? Quin serà el seu cost? Com s'integren en el nostre model de negoci?

5- Fonts d'ingressos

Flux de caixa que s'espera que generi l'empresa per a cada segment. Beneficis: ingressos – despeses. Respondrem a: quin valor estan disposats a pagar els nostres clients? Quant paguen actualment? Com paguen actualment? Com els agradaria pagar? Quant reportaran les diferents fonts d'ingressos al total?

6- Recursos clau

Són els actius necessaris per oferir i proporcionar la nostra proposta de valor i que el model de negoci funcioni. Respondrem a: quins recursos clau requereix la nostra proposta de valor, canals de distribució, relacions amb els clients i fonts d'ingressos?

7- Activitats clau

Són les accions més importants que devem realitzar perquè el nostre model de negoci funcioni. Respondrem a: quines activitats clau requereix la nostra proposta de valor, canals de Distribució, relacions amb els clients i fonts d'ingressos?

8- Associacions clau

La nostra xarxa de proveïdors i socis, necessaris perquè el model de negoci funcioni. Respondrem a: qui són els nostres socis clau? Qui són els nostres proveïdors clau? Quins recursos clau adquirim als nostres socis? Quines activitats clau realitzen els nostres socis?

9- Estructura de costos

Els costos derivats de l'engegada i funcionament del nostre model de negoci. Respondrem a: quins són els costos més importants inherents al nostre model de negoci? Quins són els recursos clau més cars? Quins són les activitats clau més cares?

El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Empresa y Conocimiento de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).



Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Coneixement
Secretaria d'Universitats i Recerca



Unión Europea

Fondo Europeo
de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"