



## 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 gestar 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

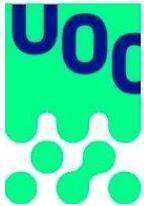
Nuestra propuesta de valor debe llegar a nuestros clientes, y para hacerlo necesitamos canales de comunicación, distribución y venta. Tenemos que responder a las siguientes preguntas:

¿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).*





#### 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?

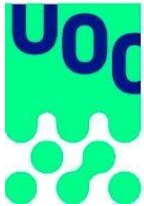
#### 8. Asociaciones clave

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).*





## 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 responnent 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 lliurem 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).*





#### 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).*

