

# Canvas Bitacorasoft

Propuesta de valor	segmento de clientes	Canales de distribución	Relaciones con los clientes
La Propuesta de Valor es el valor único que tu producto o servicio ofrece a los clientes, resolviendo un problema o satisfaciendo una necesidad de manera que se diferencia de la competencia.	Los Segmentos de Clientes son los grupos específicos de personas o empresas a los que tu negocio va dirigido. Cada segmento tiene necesidades y características diferentes, por lo que tu propuesta de valor debe adaptarse a ellos.	Los Canales de Distribución son los medios a través de los cuales tu producto o servicio llega a los clientes. Pueden ser físicos (tiendas, ventas directas) o digitales (páginas web, aplicaciones).	Son las acciones esenciales que la empresa debe realizar para ofrecer su propuesta de valor, como producción, marketing o servicio al cliente.
Estructura de costos			Recursos clave
Son los gastos relacionados con la operación del negocio, como producción, marketing, personal y tecnología.	Impacto del Modelo de Negocios Canvas en Innovación	Relaciones con los clientes	Son los activos fundamentales que la empresa necesita para operar, como personal, tecnología, infraestructura o patentes.
Flujo de ingresos	El Modelo Canvas facilita la innovación empresarial al permitir probar y ajustar rápidamente diferentes modelos de negocio, adaptándose a cambios del mercado.	Las Relaciones con los Clientes son las interacciones que una empresa establece con sus clientes para atraerlos, retenerlos y fidelizarlos. Pueden ser personalizadas, automáticas o a través de soporte postventa.	Socios clave
Son las fuentes de dinero que el negocio genera, como ventas, suscripciones, licencias o publicidad.			Son los activos fundamentales que la empresa necesita para operar, como personal, tecnología, infraestructura o patentes.