

Canvas

- ¿Que es?

Es una herramienta de gestión estratégica que te permite conocer los aspectos clave de tu negocio: cómo se relacionan y compensan entre sí. Hace visible la infraestructura, la oferta, los clientes y la situación financiera de tu organización para que logres reconocer las deficiencias y analices el rendimiento.

1. Te permite identificar lo esencial Con el modelo Canvas tienes una visión general de cuál es realmente tu modelo de negocio. También muestra qué actividades no son tan relevantes o incluso cuáles se interponen en el camino hacia tus objetivos. Lleva tu visión hacia lo esencial y de esta manera puedes optimizar tu modelo de negocio.
2. Te da la base para la lluvia de ideas El modelo Canvas es el punto de partida perfecto para dejar que tus ideas y las de tu equipo fluyan libremente. También puedes probar modelos alternativos para complementar tu idea de negocio y encontrar nuevas posibilidades de comercialización.
3. Te brinda una presentación estructurada El modelo Canvas presenta en términos generales y visuales tu negocio, de una forma más clara y estructurada. Así otros podrán entender y discutir rápidamente tu modelo de negocio y todas las áreas de tu proyecto recibirán rápidamente la información que es importante para ellos y para la empresa.
4. Sienta la base de tus planes de negocios El modelo Canvas no sustituye un plan de negocios detallado, pero con él obtienes una estructura que funcionará como el esqueleto de tu plan de negocios.

Explorar Análisis

Diaconosticar

Tambien conocido como Metodología de las 4C (Compañía, Categorías, Consumidores, Canales)

- Financiero
- Mercado
- Comunicación

Ventajas del canvas

- Herramientas Prácticas

Te permite modificar todo lo que quieras sobre la misma a medida que vas avanzando en su náalisis y también conforme va creciendo tu negocio o empresa.

- Sencillo e iterativo

El modelo canvas es muy sencillo, el formato de lienzo es muy intuitivo e iterativo.

- Trabajo en equipo

Te permite trabajar en equipo: trabajar en grupo de una manera muy interactiva y dinámica.

- Representación visual

Visualmente permite ver de manera global todos los aspectos importantes que configuran un modelo o plan de negocios.

Segmentacion de Mercado

Define los diferentes grupos de personas u organizaciones que una proyecto apunta alcanzar y servir.

Un modelo de negocio puede definir uno o varios segmentos de mercado, ya sean grandes o pequeños.

Propuestas de Valor

Describe el paquete de productos, servicios y/o actividades que crean valor para un segmento de clientes específico o público específico.

Es la razón por la cual los clientes eligen una opción en vez de otra. Soluciona un problema del cliente o satisface una necesidad de mercado.

Canales

Describe cómo la empresa/organización/iniciativa se comunica y alcanza a sus segmentos de mercado para entregar una propuesta de valor. Son puntos de contacto que juegan un rol importante en la experiencia del cliente.

Relacion con los Clientes

Describe los tipos de relaciones que una empresa/ organización/iniciativa establece con un segmento específico de mercado. El tipo de relación que exige el modelo de negocio de una empresa repercute en gran medida en la experiencia global del cliente.

Fuentes de Ingreso

Representa el dinero que la empresa/ organización/iniciativa genera de cada segmento de mercado. Si los clientes representan el corazón de un modelo de negocios, las fuentes de ingreso son sus arterias.

Recursos Clave

Describe los activos más importantes requeridos para hacer funcionar el modelo de negocios. Cada modelo de negocio requiere recursos clave diferentes.

Actividad clave

Describe las cosas más importantes que una empresa/organización/iniciativa debe hacer para que un modelo de negocios funcione.

Asociaciones Clave

Describe la red de proveedores/ socios/alianzas que hacen que un modelo de negocios funcione. Las empresas/organizaciones crean alianzas para optimizar sus modelos de negocios, reducir el riesgo o adquirir recursos.

Estructuras de Costos

Describe todos los costos incurridos para operar un modelo de negocios. Crear y entregar valor, mantener las relaciones con los clientes, y generar ingresos. Todos incurren en costos.