

Socios clave

¿Cuáles son sus socios clave para obtener una ventaja competitiva?

Proveedores de materiales:

Diseñadores gráficos

Clientes

Fabricantes de maquinaria

Contratistas generales y de construcción

Empresas de publicidad y marketing

Actividades clave

¿Cuáles son los pasos clave para avanzar hacia sus clientes?

Definir el público objetivo

Desarrollar una propuesta de valor clara

Crear una presencia en línea

Realizar acciones de marketing y publicidad

Ofrecer un excelente servicio al cliente

Fomentar la lealtad de los clientes

Segmentos de clientes

¿Quiénes son sus clientes? Describa su público objetivo en un par de palabras.

Personal capacitado

Equipos y herramientas

Materias primas

Tecnología de la información

Red de proveedores y socios

Espacio físico

Recursos clave

¿Qué recursos necesitas para que tu idea funcione?

Empresas pequeñas y medianas

Empresas grandes

Agencias de publicidad y marketing

Organizaciones sin fines de lucro

Particulares

Proposiciones clave

¿Cómo harás la vida de tus clientes más feliz?

Soluciones personalizadas

Excelente calidad

Servicio al cliente excepcional

Diseño atractivo

Precios competitivos

Plazos de entrega puntuales

Flujos de ingresos

¿Cuánto piensas ganar en un periodo determinado?
Compare sus costos e ingresos

El costo de desarrollo de productos y comercialización puede representar aproximadamente del 50% al 80% de los ingresos de la empresa, dependiendo de varios factores como la escala del negocio, el tipo de productos y servicios que se ofrecen, y el nivel de inversión en investigación y desarrollo, materiales y suministros, mano de obra y marketing y publicidad.

Canales

¿Cómo vas a llegar a tus clientes?

Marketing digital

Publicidad en medios tradicionales

Redes de contactos

Referencias de clientes satisfechos

Presencia en línea

Búsqueda pro-activa de clientes potenciales

Estructura de costo

¿Cuánto planeas gastar sobre el desarrollo de productos y comercialización durante un periodo determinado?

El costo de desarrollo de productos y comercialización puede representar aproximadamente del 50% al 80% de los ingresos de la empresa, dependiendo de varios factores como la escala del negocio, el tipo de productos y servicios que se ofrecen, y el nivel de inversión en investigación y desarrollo, materiales y suministros, mano de obra y marketing y publicidad.

Relaciones del cliente

¿Con qué frecuencia interactuará con sus clientes?

Dependiendo de las necesidades del cliente