

Business Model Canvas

Diseñado por:

Marco Aurelio Venier S. (PM)

Diseñado para:

Content Agency

En: 6/08/2024

Iteración #

Asociados Clave

¿Quiénes serán los asociados clave en tu modelo de negocios?

Plataformas de marketing digital (ej. HubSpot, Semrush)
Influencers y líderes de opinión en mercados clave
Agencias de diseño y desarrollo web para proyectos integrales
Proveedores de herramientas de IA y análisis de datos

Actividades Clave

¿Qué actividades son claves para que tu modelo de negocios funcione?

Creación y curación de contenido de alta calidad
Investigación continua de tendencias de mercado y comportamiento del consumidor
Optimización y automatización de procesos de producción
Formación continua del equipo en nuevas tecnologías y técnicas de marketing

Recursos Clave

¿Requieres de uno o más recursos clave para tu modelo de negocios?

Equipo de creadores de contenido freelance altamente calificados
Plataforma de gestión de proyectos y workflow automatizado
Herramientas de IA para análisis y optimización de contenidos
Base de datos de tendencias y análisis de mercado

Propuesta de Valor

¿Qué ofrecerás a tu segmento de clientes?
¿De qué forma resolverás sus problemas?

Contenido personalizado y de alta calidad adaptado a cada mercado hispanohablante
Enfoque en resultados medibles y ROI para los clientes
Uso de IA y automatización para ofrecer contenido innovador y eficiente

Expertise en tendencias actuales de marketing digital

Relación con los Clientes

¿Qué tipo de relación mantendrás con tu segmento de clientes?

Atención personalizada con un gestor de cuenta dedicado
Portal de clientes para seguimiento de proyectos en tiempo real
Informes mensuales de rendimiento y ROI
Programa de fidelización con descuentos para clientes recurrentes

Segmento de Clientes

¿A quién pretende servir tu modelo de negocios?

Empresas pequeñas y medianas en España, Chile, México, Colombia, Venezuela, Argentina y Perú
Startups y emprendedores que buscan establecer presencia online
Marcas establecidas que buscan renovar su estrategia de contenidos

Canales

¿Cómo te conocerá y evaluará, y cómo decidirá, comprará y recibirá soporte post-venta tu segmento de clientes?

Sitio web optimizado para SEO
Redes sociales (LinkedIn, Instagram, Twitter)
Marketing de contenidos propio (blog, podcast, videos)
Webinars y eventos virtuales
Alianzas con plataformas de marketing y agencias complementarias

Estructura de Costos

Salarios base para equipo core (fundadores, gestor de proyecto)
Pago por proyecto a freelancers
Suscripciones básicas a herramientas de marketing y gestión

¿Cuál es tu estructura de costos? ¿Cuáles son los egresos más importantes de tu modelo de negocios?

Vías de Ingreso

¿Cuál será la forma en que tu modelo pretende financiarse y obtener ingresos?

Paquetes de servicios de contenido (blogs, videos, podcasts, infografías)
Servicios de consultoría en estrategia de contenidos
Suscripciones mensuales para producción continua de contenido
Cursos y talleres de marketing de contenidos
Comisiones por recomendación de herramientas y software