

Lienzo De Modelo De Negocios

Diseñado para:

Diseñado por:

En:

Iteración

Socios Clave



Quiénes son nuestros socios clave?

Quiénes son nuestros proveedores clave?

Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave?

Que actividades realizan nuestros socios clave?

motivaciones para realizar alianzas:
Optimización y economía
Reducir riesgos e Incertidumbre
Adquisición de recursos y actividades particulares:

Actividades Clave



Que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?

Nuestros canales?

Nuestras relaciones con los clientes?

Nuestras fuentes de ingresos?

categorías
Producción
Solución de problemas
Plataforma / Red

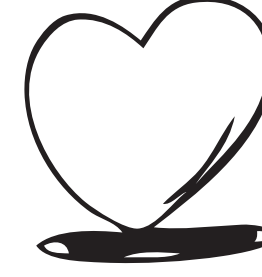
Propuesta de Valor



Que valor estamos entregando a los clientes?
Cual problema estamos ayudando a resolver?
Cual necesidad estamos satisfaciendo?
Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?

- Novedad
- Desempeño
- Personalización
- “Ayuda a hacer el trabajo”
- Diseño
- Marca/Status
- Precio
- Reduccion de Costos
- Reduccion de Riesgos
- Accesibilidad
- Conveniencia / Usabilidad

Relación con Clientes



Que tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?

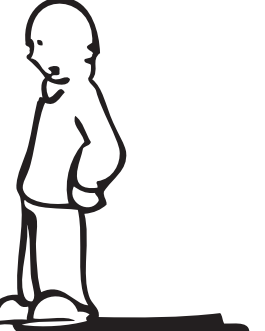
Que relaciones hemos establecido?

Cuan costosas son?

Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

ejemplos
Asistencia Personal
Asistencia Personal Dedicada
Auto Servicio
Servicios Automatizados
Comunidades

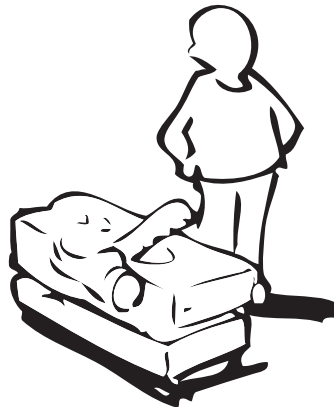
Segmentos De Clientes



Para quién estamos creando valor?
Quiénes son nuestros clientes mas importantes?

Mercado masivo
 Nichos de mercado
 Segmentado
 Diversificado
 Plataforma múltiple

Recursos Clave



Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?

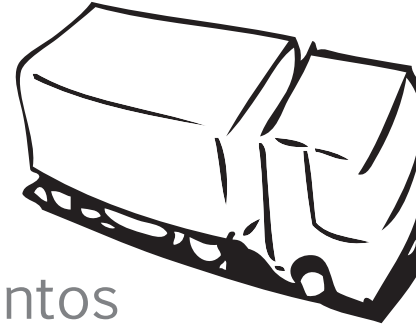
nuestros canales?

nuestras relaciones con los clientes?

nuestras fuentes de ingreso?

tipos de recursos
Físicos
Intelectuales (Marcas, patentes, derechos de autor, datos)
Humanos
Financieros

Canales



A traves de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados?
Como los estamos alcanzando ahora?
Como estan integrados nuestros canales?
Cuales Funcionan Mejor?
Cuales son los mas rentables?
Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

Fases del canal:

1. **Crear conciencia**
Como creamos conciencia de los productos y servicios de nuestra compañía?
2. **Evaluación**
Como ayudamos a que nuestros clientes evalúen nuestra propuesta de valor?
3. **Compra**
Como podemos permitir que nuestros clientes comprén productos o servicios específicos?
4. **Entrega**
Como proveemos servicio Post venta?
Como estamos entregando la propuesta de valor a los clientes?
5. **Post Venta**

Estructura De Costos

Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio?
Cuales recursos clave son los mas costosos?
Cuales actividades clave son las mas costosas?

Su negocio es mas:
Enfocado al costo (estructura de costos conservadora, propuesta de valor de bajo costo, máxima automatización, mucho outsourcing)
Enfocado al valor (enfocado a la creación de valor. Proposiciones de valor premium)

Ejemplo de características:
Costos fijo (Salarios, rentas, Utilidades,
Costos Variables
Economías de escala
Economías de alcance



Fuente De Ingresos

Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?
 Actualmente por que se paga?
 Como están pagando?
 Como prefieren pagar?
 Cuanto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

tipos:
Venta de activo
Cargo por uso
Cargo por suscripción
Prestamo/Alquiler/Arrengamiento
Licenciamiento
Cargo de corretaje
PUBLICIDAD

Precios fijo
 Lista de precios
 Según características
 Dependiendo del segmento
 Dependiendo del volumen

- Precios dinámicos
- Negociación
- Gestión del rendimiento
- Mercado en tiempo real
- Subastas

