

Socios clave



Actividades clave



Propuestas de valor



Relaciones con clientes



Segmentos de cliente



Recursos clave



Canales



Estructura de costes



Fuentes de ingresos



Elementos de la herramienta Business Model Canvas

Tienes que llenar los **9 bloques** con las características de la empresa que quieres crear:

1. **Segmentos de Mercado.** ¿Quién es tu clientela? Dependiendo de la empresa que tengas en mente los clientes/as pueden ser de tipos diferentes. Por ejemplo, en un medio de comunicación tus clientes/as serán tus lectores/as y las empresas que tengan publicidad en tu medio. Por eso es tan importante definir la clientela, porque **tu modelo de negocio e incluso tu producto puede variar** en función de éstos.
2. **Propuesta de valor.** Lo que te diferenciará de las demás empresas, por qué el cliente/a va a comprar tu producto no a la competencia. Podrás diferenciarte de otras empresas siempre y cuando tengas una ventaja competitiva, que puede ser de diferentes tipos: ventaja de costo, ventaja por diferencia de producto, o ventaja de transacción (el acceso de tus clientes para comprar tu producto).
3. **Canal.** ¿Cómo podrán comprar tu producto? Tienes que tener en cuenta cómo vas a distribuirlo, sobre todo si en tu modelo de negocio te comprometes a ser rápido/a.
4. **Relación con la clientela.** Tienes que pensar si requieren un trato personalizado y exclusivo, si va a existir una relación personal con ellos/as, o si vas a tener autoservicio o va a ser automatizado, por ejemplo. Tienes que tener en cuenta que la relación con la clientela debe ser siempre acorde con el mensaje de tu marca.
5. **Fuentes de ingreso.** No solamente tienes que pensar a qué precio te vendrá bien a ti vender tu producto, sino que lo importante es saber qué están dispuestos a pagar tus clientes por tu producto. Por lo tanto, la fuente de ingreso tiene que permitir que la empresa sea rentable, pero siempre pensando que tiene que ser acorde con lo que pide el consumidor.
6. **Recursos clave.** Para que funcione el modelo de negocio hacen falta una serie de recursos físicos e intelectuales (como patentes o derechos de autor), humanos y financieros que seguro vas a necesitar. Indica aquellos “Clave”, son aquellos con los que no puede iniciar el negocio.
7. **Actividades clave.** Se trata de todo lo necesario para llevar a cabo tu propuesta de valor, como la producción, la solución de problemas, la plataforma, etc.
8. **Socios/as clave.** Saber cuáles van a ser tus alianzas estratégicas para poder conseguir más recursos.
9. **Estructuras de costos.** Tienes que decidir cómo quieres enfocar tus costos entre dos tipos diferentes: bajando el costo del producto y automatizando la producción, o bien teniendo en cuenta la creación de valor para el consumidor. ¿Con qué recursos cuentas al inicio?