



## Instrucciones

El presente documento le permitirá encontrar los elementos claves que se deben tener en cuenta en su Canvas del Proyecto, el elemento de apoyo y colaboración para el documento es:

- <https://www.youtube.com/watch?v=AA-73KHTIto>

## ***NOMBRE DEL PROYECTO***

Información del Proyecto	
NOMBRE Y TÍTULO DEL PATROCINADOR (SPONSOR)	



## Dinámica de gestión

En cada uno de los apartados encontrará la definición de contexto y en la siguiente caja podrá relacionar la información de acuerdo a lo solicitado en la misma. Sea puntual y concreto en la definición de los contenidos, ya que el documento no debe por ningún motivo presentar dicotomías o ambigüedades.

### Propósito



#### *FINALIDAD DEL DOCUMENTO*

¿En qué consiste el modelo Canvas?

El Modelo Canvas es una herramienta que se ha convertido, desde el 2008, como herramienta estrella en la gestión estratégica y empresarial de un negocio. El modelo Canvas permite ver y moldear en un solo folio, estructurado en nueve elementos, cual es el modelo de nuestro negocio. Y lo mejor de todo, es tan sencillo que puede ser aplicado en cualquier escenario, ya sea una pequeña, mediana o gran empresa, de nueva creación o no.

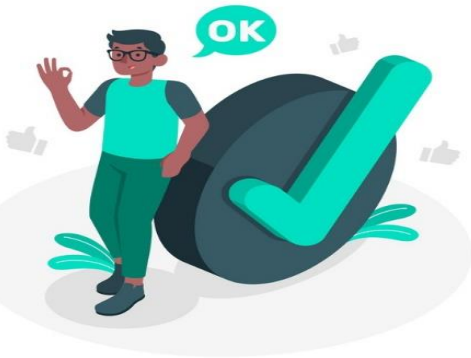
En definitiva, esta herramienta trata de ayudarnos a entender nuestro modelo de negocio de forma rápida, teniendo en cuenta los 9 aspectos fundamentales de nuestra empresa. Se desarrolla de una forma rápida y con el mínimo coste. El objetivo es lograr desarrollar un modelo ágil y que permita reducir el tiempo en el desarrollo de iniciativas empresariales, para finalmente generar productos y servicios que cumplan con las necesidades de los clientes y aporten valor.

¿Cuál es el propósito?



# CANVAS PASO A PASO

## Paso a Paso 1



### **1. Segmento de clientes**

Segmentos de Clientes: identifica a las personas u organizaciones en quienes la empresa está satisfaciendo una necesidad.

## Paso a Paso 2



### **2. Propuesta de valor**

Propuesta de Valor: describe los productos y servicios que crean valor para los segmentos de clientes, es decir la oferta.



# CANVAS PASO A PASO

## Paso a paso 3



### 3. *Canales*

Canales: explica cuáles son los medios a través de los cuales se distribuye el producto o servicio de la empresa.

Los canales pueden ser directos, indirectos, propios y de socios.

En los canales directos te comunicas cara a cara con los clientes. Mientras que en los canales de socios realizas acuerdos con otras empresas para ampliar tu rango de acción.

## Paso a Paso 4



### 4. *Relación con el cliente*

Relación con Clientes: describe el tipo de relaciones que establece la empresa con los clientes.

Pueden ser vínculos automatizados (móvil, redes sociales, correo electrónico, etc.), personalizados, mediante terceros, colectivos y personales (cara a cara).

Es la estrategia que usarás para conectar tu producto con el cliente.



## Paso a Paso 5



### 5. *Fuentes de Ingresos*

Fuentes de Ingresos: explicita cómo y a través de qué mecanismo de precios la empresa captura el valor.

No	DESCRIPCIÓN
1	
2	
3	
4	

## Paso a Paso 6



### 6. *Recursos Clave*

Recursos Clave: describe las personas, el conocimiento y el dinero que necesitas para que tu negocio funcione (activos claves)



# CANVAS PASO A PASO

## Paso a Paso 7



### **7. Actividades Clave**

Actividades Clave: muestra las acciones más importantes que debes hacer para que le vaya bien a la empresa.

## Paso a Paso 8



### **8. Alianzas Clave**

Alianzas Clave: señala quién te puede ayudar para potenciar tu modelo de negocios.

## Paso a Paso 9.



### **9. Estructura de Costo**

Estructura de Costos: crea una lista de los costos más importantes para tu empresa.



# CANVAS PASO A PASO

## Canvas del Proyecto





## Formulacion de Proyecto.

- QUÉ QUIERES HACER “**DESCRIPCIÓN Y FINALIDAD**”
- POR QUÉ LO QUIERES “**HACER FUNDAMENTACIÓN**”
- PARA QUÉ SE QUIERE HACER “**DIBUJAR OBJETIVOS**”
- CUÁNTO QUIERES CONSEGUIR “**PROYECTAR METAS**”
- DÓNDE SE QUIERE HACER “**LOCALIZACIÓN FÍSICA**”
- CÓMO SE HACE “**ACTIVIDADES, METODOLOGÍA**”
- CUÁNDO SE VA A HACER “**AGENDAR CALENDARIO**”
- A QUIÉNES VA DIRIGIDO “**IDENTIFICAR BENEFICIARIOS**”
- QUIÉNES LO VAN A HACER “**RECURSOS HUMANOS**”
- CON QUÉ COSTEAR “**RECURSOS FINANCIEROS**”