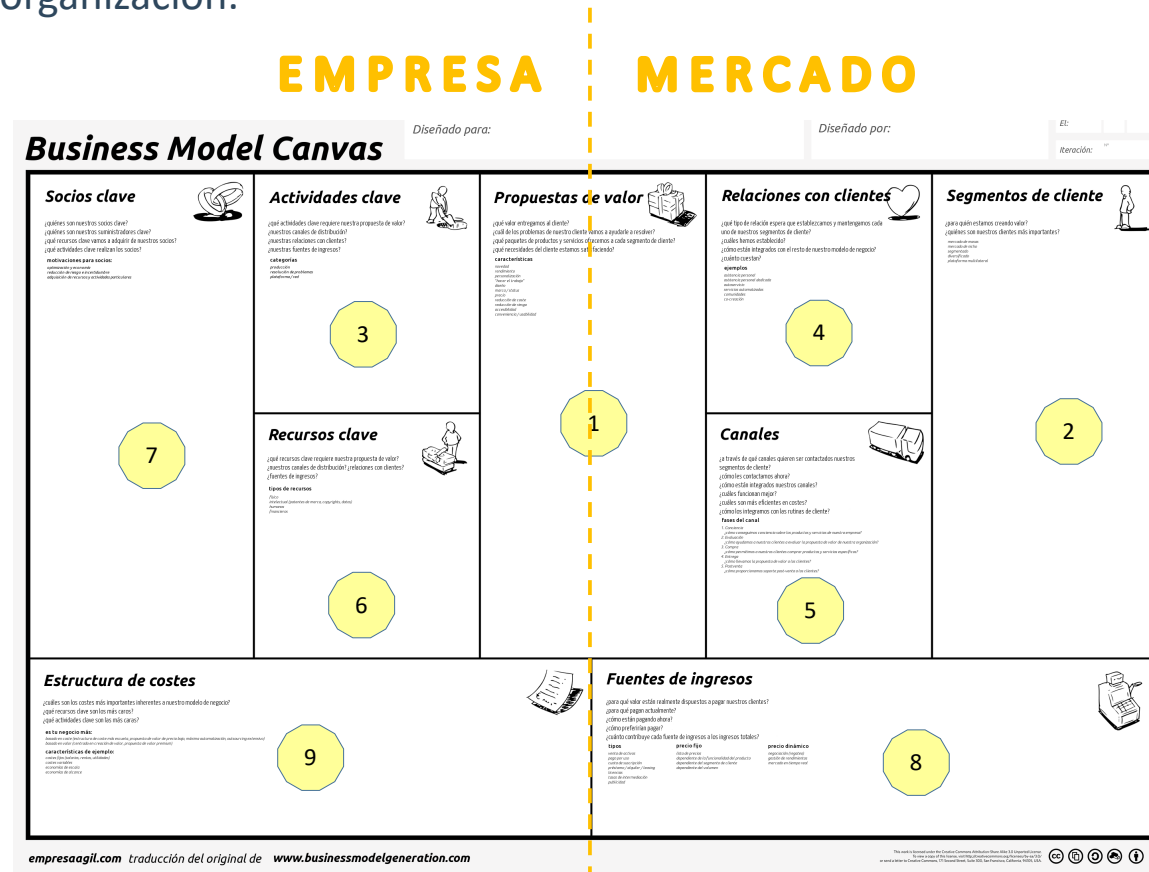


Herramienta **CANVAS** (desarrollado por Alexander Osterwalder y Yves Pigneur)⁹

para comprender el modelo de negocio de forma más directa y estructurada. Definieron 9 categorías para el modelo que representan los componentes básicos de una organización.

<https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8>



COLABORACIONES Y ALIANZAS	ORGANIZACIÓN DE ACTIVIDADES	IDEA DE NEGOCIO	DARNOS A CONOCER	CLIENTES
<ul style="list-style-type: none">• ¿Cuáles son las principales empresas o entidades que trabajan en la misma son con una actividad similar a la mía y que ofrecen?• ¿Podríamos colaborar con ellas?• ¿Qué servicios profesionales necesitamos (gestoría, ...)?• ¿Quiénes serán nuestros proveedores?• ¿Existe alguna asociación o grupo de interés con los que podríamos aliarnos?	<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué actividades tiene que llevar a cabo la empresa para poder prestar el servicio u ofrecer sus productos?• ¿Qué capacidad de trabajo tenemos y que tiempo podemos dedicar al proyecto?• Si somos un equipo, ¿Qué nos gusta más hacer?• Organización de tareas y tiempos• ¿Tiene estacionalidad mi actividad?	<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué valor aporta la idea?• ¿Qué necesidad estamos ayudando a resolver?• ¿Qué hacen otras empresas u organizaciones para dar respuesta a esta necesidad?• ¿Qué productos o servicios ofrece?• ¿Qué tienen de innovador?• ¿Puedo diversificar mi actividad?• ¿Por qué queremos realizar el proyecto?	<ul style="list-style-type: none">• ¿Cómo nos vamos a relacionar con nuestros clientes?• ¿Cómo daremos a conocer nuestro proyecto y nuestros productos y servicios?• ¿Qué imagen queremos dar de nuestra empresa y de nuestros productos/servicios?	<ul style="list-style-type: none">• ¿Quiénes son nuestros clientes?• ¿Tenemos varios tipos?• ¿Qué necesidades tienen?• ¿Cuántos clientes podemos tener?• ¿Cuánto se pueden gastar en nuestros productos y servicios mensual o anualmente?
	RECURSOS		DISTRIBUCIÓN Y VENTA	
	<ul style="list-style-type: none">• Materiales• Humanos		<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué precio le ponemos a nuestros productos/servicios?	
COSTES ECONÓMICOS, SOCIALES Y AMBIENTALES			BENEFICIOS ECONÓMICOS, SOCIALES Y AMBIENTALES	
<ul style="list-style-type: none">• ¿Cuánto me cuesta ponerlo en marcha (inversiones)?• ¿Qué gastos fijos tengo?• ¿Qué gastos tengo asociados a la venta de mis productos/servicios (gastos variables)?• ¿Mi proyecto tiene algún coste social y/o ambiental?			<ul style="list-style-type: none">• ¿A cuánto ascienden los ingresos o ventas estimadas mensuales y anuales?• ¿Qué previsión de crecimiento tiene mi actividad?• ¿Qué beneficios sociales y/o ambientales aporta mi actividad?	