

Lienzo CANVAS

8. Socios/Aliados Claves	7. Actividades Claves	1. Propuesta de Valor	4. Relación con el Cliente	2. Segmentos de Clientes
	6. Recursos Claves		3. Canales	
9. Estructura de Costos			4. Fuente de Ingresos	

MODELO DE NEGOCIOS – CANVAS

Para profundizar la información desglosada en el lienzo, te invitamos a responder con mayor detalle y según lo visto en las clases, cada uno de los cuadrantes del canvas, para tener mayor claridad de tu propuesta de valor:

1. **PROPUESTA DE VALOR**: ¿Cuáles son los productos o servicios que ofreces a cada segmento? ¿En qué te diferencias de tus competidores? Reflexiona en la oferta o solución ofrecida a cada segmento descrito en la pregunta anterior.
2. **SEGMENTO DE CLIENTES**: Identifica y describe al menos 3 segmentos de clientes a los cuales enfocarás tu producto/servicio.
3. **CANALES DE DISTRIBUCIÓN**: ¿Cuáles son los medios o canales más efectivos, por los cuales llegas a cada segmento de clientes? Describe canales de distribución para al menos 3 segmentos de clientes, justificando por qué utilizaras cada uno.
4. **RELACIÓN CON LOS CLIENTES**: ¿Como te “relacionas” o “atiendes” a cada segmento de cliente? Describe y justifica la relación con al menos 3 segmentos.
5. **FUENTES DE INGRESO**: Describe cada uno de los ingresos de tu negocio y a través de qué medios los percibirá.
6. **RECURSOS CLAVE**: ¿Qué recursos necesito para que mi negocio funcione? Describe claramente al menos 3 de los principales recursos clave, necesarios para que tu oferta de valor llegue a tus clientes.
7. **ACTIVIDADES CLAVE**: ¿Qué actividades necesito realizar constantemente para que mi negocio funcione? Describe claramente al menos 3 de las principales actividades clave, necesarias para que tu oferta de valor llegue a sus clientes.

8. **ALIANZAS CLAVE**: Describe claramente a lo menos 3 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de tus actuales y/o potenciales clientes.

9. **ESTRUCTURA DE COSTOS**: Describe la estructura de costos de tu Negocio, identificando costos fijos y costos variables de cada recurso y actividad clave mencionado anteriormente.

10. **SUSTENTABILIDAD (EXTRA)**: ¿Qué acciones puedo implementar en mi negocio, desde el punto de vista de la eficiencia energética, energías renovables y economía circular? de manera de hacer mi producto o servicio más sustentable. ¿Tenía ya incorporada alguna de esta acciones en el proceso de mi producto o servicio.