



## **Pauta de Modelo de Negocio (Canvas).**

---

### **1. Clientes.**

Primero hay que identificar a los clientes de nuestro negocio, y para esto debes responder las siguientes preguntas ¿Quiénes son los clientes a los cuales les estamos entregando valor? ¿Cuáles son los segmentos más importantes de clientes que apunta nuestro negocio? En base a esto, se deben armar segmentos de clientes, agrupando sus características, demografía, intereses, etc. La descripción de cliente es aquellos a los que va dirigido los productos o servicios.

- **Dicho esto, debes redactar las características de 2 segmentos de clientes a los cuales se enfocará tus productos o servicios.**

### **2. Oferta de valor/elemento diferenciador.**

La oferta de valor es aquel elemento que te diferencia de la competencia, en término de productos o servicios. Para elaborar esta oferta de valor debes responder las siguientes preguntas ¿Por qué deberían preferirme los clientes, y no comprar a la competencia?

- **A continuación, vas a redactar una oferta de valor por cada segmento de cliente que fueron identificados anteriormente (2 ofertas de valor en total).**

### **3. Canales de distribución/atención.**

Los canales de distribución describen la forma en la que llegarás a tus clientes. Es importante que describas porque estos canales son los mejores, desde el punto de vista financiero y operacional, respecto a tus segmentos de clientes (los dos que definiste anteriormente). Para redactar tus canales debes hacerte las siguientes preguntas ¿A través de qué canales quiero llegar a mis clientes? ¿Cuáles son los canales que funcionan mejor para mis segmentos de clientes? ¿Cuáles son los canales más rentables para mi negocio?

- **A continuación, redactarás dos canales de distribución para los dos segmentos de clientes.**



#### **4. Relación con los clientes.**

Debes determinar como y que tipo de relación tendrás con tus clientes. Para ello, es necesario responderte ¿Qué relación espera tener los clientes descritos? ¿Cuál es el costo de cada una de las formas de relacionarse?

- **Dicho esto, deberás describir y justificar la relación que tendrás con tus dos segmentos de clientes.**

#### **5. Ingresos.**

En este ítem se deben describir como se percibirán los ingresos y a través de que medio. Para poder describir este ítem, debes responderte las siguientes preguntas ¿Por qué nuestros potenciales clientes están dispuestos a pagar por nuestros productos o servicios? ¿Por qué pagan actualmente los clientes? ¿Por qué medio suelen pagar los clientes potenciales?

- **Debes redactar cada uno de los ingresos, y a través de que medios los percibirás.**

#### **6. Recursos claves.**

Se deben describir los recursos claves necesarios para que la propuesta de valor llegue a los clientes. Para responder esto debes preguntarte ¿Qué recursos claves se gestionan para que la oferta de valor llegue a los segmentos de clientes definidos anteriormente?

- **A continuación, redactarás al menos 3 principales recursos claves.**



## **7. Actividades claves.**

Debes mencionar las actividades claves necesarias para que la propuesta de valor llegue al cliente. Debes responderte ¿Qué actividades claves se desarrollan para que nuestra oferta de valor llegue a los clientes definidos anteriormente?

- **Debes redactar al menos 3 actividades claves.**

## **8. Costos.**

Debes definir los costos fijos y variables asociados a los recursos y actividades claves de tu negocio.

- **A continuación, debes presentar una estructura de costos, identificando los costos fijos y variables en cada actividad y recurso clave.**

## **9. Alianzas claves.**

Debes plantear quienes pueden y serán tus alianzas claves, con el fin de satisfacer de mejor manera las necesidades de tus clientes definidos. Debes responderte ¿Cuáles alianzas mejoran la satisfacción de los clientes a través de la oferta de valor?

- **Describe al menos 3 alianzas claves que pueden mejorar la satisfacción de tus actuales y potenciales clientes.**

## **10. Coherencia global de la idea de negocio.**

Debe haber una coherencia en tu modelo de negocio (Canvas) con respecto a tus clientes y oferta de valor propuesta.