












Lienzo Modelo de Negocios

CANVAS









Un modelo de negocio es una herramienta Es una herramienta de análisis que te permitirá definir con claridad qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, a quién se lo vas a vender, cómo se lo vas a vender y de qué forma vas a generar ingresos.

Lienzo Explicado

Modelo de Negocio

<p>Socios claves </p> <p>Red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de un modelo de negocio.</p>	<p>Actividades claves </p> <p>Acciones más importantes que debe emprender una empresa para que su modelo de negocio funcione.</p> <hr/> <p>Recursos claves </p> <p>Activos más importantes para que un modelo de negocio funcione.</p>	<p>Propuesta de valor </p> <p>Describe el conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de mercado específico.</p>	<p>Relación con el cliente </p> <p>Se describen los diferentes tipos de relaciones que establece una empresa con determinados segmentos de mercado.</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>Describen cómo una compañía comunica y llega a su segmento de clientes para entregar su propuesta de valor</p>	<p>Segmento de clientes </p> <p>Se definen los diferentes grupos de personas o entidades a los que se dirige una empresa.</p>
<p>Estructura de costo </p> <p>Todos los costes que implica la puesta en marcha de un modelo de negocio.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Flujo de caja que genera una empresa en los diferentes segmentos de Mercado.</p>		

Modelo de Negocio

Socios claves 	Actividades claves 	Propuesta de valor 	Relación con el cliente 	Segmento de clientes 
	Recursos claves 		Canales 	
Estructura de costo 		Fuentes de ingresos 