

# The Business Model Canvas

Diseñado para:

Diseñado por:

Fecha:

Versión:

Partners	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con Clientes	Clientes / Usuarios	Problema / Necesidad
<p>¿Quiénes son las personas u organizaciones que necesitas para que nuestro modelo funcione?</p> <p>¿Cuál es el valor que ofrece el partner a nuestro modelo?</p> <p>¿Cuál es el beneficio para el para el partner?</p>	<p>¿Quiénes actividades clave son necesarias realizar para sostener la propuesta de valor?</p> <p>para relacionarse con los clientes?</p> <p>para llegar a los clientes?</p> <p>para sostener las fuentes de ingresos?</p>	<p>¿Qué valor entregamos a nuestros clientes?</p> <p>¿Qué solución ofrecemos para atender la necesidad de nuestros clientes?</p> <p>¿Qué productos y servicios ofrecemos a nuestros clientes?</p>	<p>¿Qué tipo de relación esperan nuestros clientes que mantengamos con ellos?</p> <p><b>Ejemplos</b> Self-Service Automatizada Personalizada Comunidad Co-Creación</p>	<p>¿Quien tiene la necesidad o problema?</p> <p>¿Para quién estamos creando valor?</p> <p>¿Qué características tiene este grupo de personas u organizaciones ?</p>	<p>¿Cuál es el problema o necesidad insatisfecha?</p> <p>¿Por qué es relevante el problema o necesidad?</p>
Equipo	Recursos Clave	Propuesta Diferencial	Canales		
<p>¿Quién es el Equipo?</p> <p>¿Cuáles son las principales características del equipo?</p> <p>¿Cuáles son las habilidades y conocimientos del equipo?</p>	<p>¿Quiénes recursos son necesarios para sostener la propuesta de valor?</p> <p><b>Tipos de Recursos</b> Físicos Intelectuales (data, derechos de propiedad, know how) Humanos (personas clave) Financieros</p>	<p>¿Cuál es la magia de nuestra propuesta que nos hace?</p> <p>¿Qué hace que nuestra propuesta sea diferente a las existentes?</p>	<p>¿A través de que canales podemos llegar a nuestros clientes?</p> <p><b>Fases</b> 1. Conocimiento 2. Evaluación 3. Compra 4. Entrega 5. Post-Venta</p>		
Estructura de Costos	KPIs	Fuentes de Ingreso			
<p>¿Cuáles son los principales costos fijos y variables inherentes al modelo de negocio?</p> <p>¿Cuáles son los principales costos fijos y variables para realizar las actividades clave?</p>	<p>¿Cuáles son los Indicadores que van a permitir monitorear el desempeño del negocio?</p>	<p>¿Cuáles son las diferentes fuentes de ingreso de nuestro modelo de negocio?</p> <p>¿Cuánto estás dispuesto a pagar/donar nuestros clientes y/o aliados?</p> <p><b>Tipos de Ingresos</b> Venta por Adquisición Tarifa por Uso Tarifa de Suscripción Publicidad Licenciamiento/Franquicia Alquiler/Leasing Venta de Activos</p> <p>Donaciones Fondos de Cooperación Internacional Fondos Concursables Crowdfunding</p>			

Diseño adaptado por: Daniel McBride González

Fuentes: Business Model Foundry AG; Miguel Burriel y Ash Mayuna (Lean Canvas)

