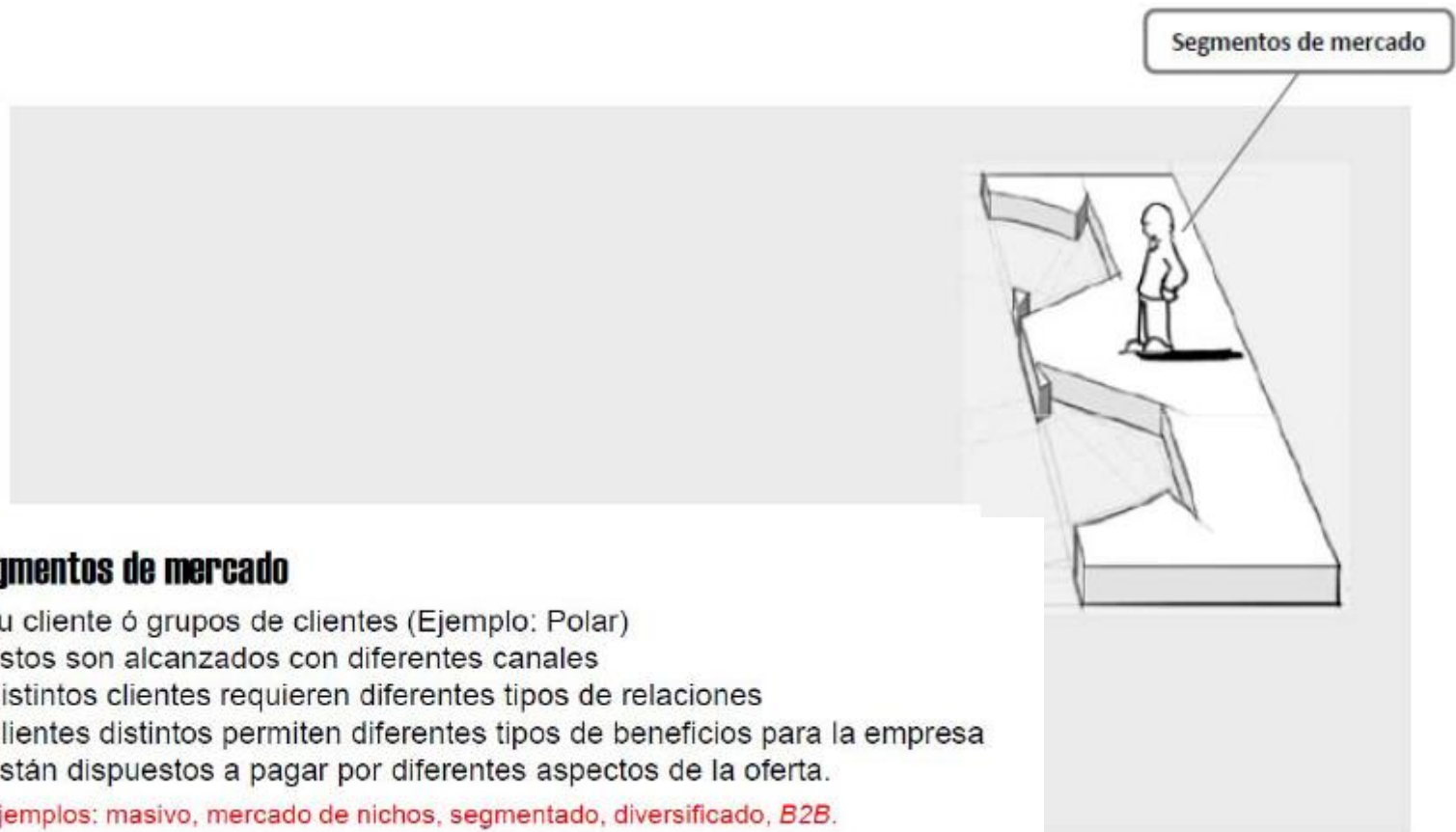




Modelo **CANVAS**: 9 bloques básicos



1



Segmentos de mercado

- Tu cliente ó grupos de clientes (Ejemplo: Polar)
- Estos son alcanzados con diferentes canales
- Distintos clientes requieren diferentes tipos de relaciones
- Clientes distintos permiten diferentes tipos de beneficios para la empresa
- Están dispuestos a pagar por diferentes aspectos de la oferta.

Ejemplos: masivo, mercado de nichos, segmentado, diversificado, B2B.



Modelo **CANVAS**: 9 bloques básicos



2



Propuesta de valor

- Es la razón por la cual los clientes escogen una empresa y no otra
- La propuesta permite resolver problemas a nuestros clientes
- Son los productos y servicios que ofrecemos a nuestros clientes
- Estos productos o servicios satisfacen necesidades de nuestros clientes

Ejemplos: novedad, desempeño, diseño, marca/estatus, precio, acceso ,
reducción de costos, conveniencia, rapidez, etc.



Modelo **CANVAS**: 9 bloques básicos

reducción de costos, conveniencia, rapidez, etc.

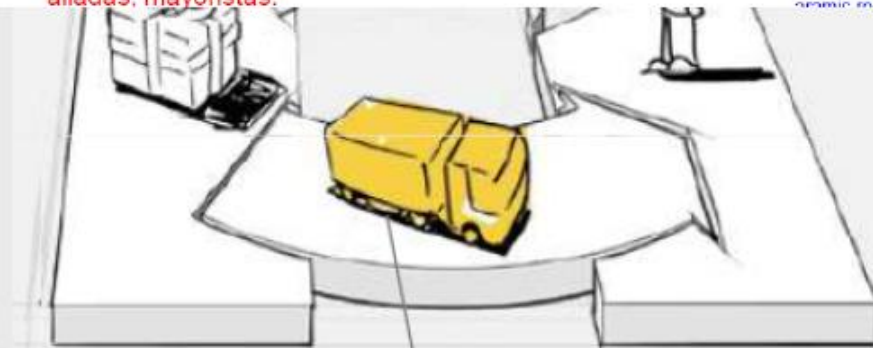
3



Canales (Puntos de contacto)

- Es la comunicación, distribución y venta.
- Es la interfaz entre la empresa y nuestros clientes
- Son los puntos de contacto que juegan un rol importante en la experiencia del cliente
- Sirven para que los consumidores: (1) conozcan la empresa, (2) evalúen nuestra propuesta (3) la prueben, (4) la obtengan (5) la califiquen

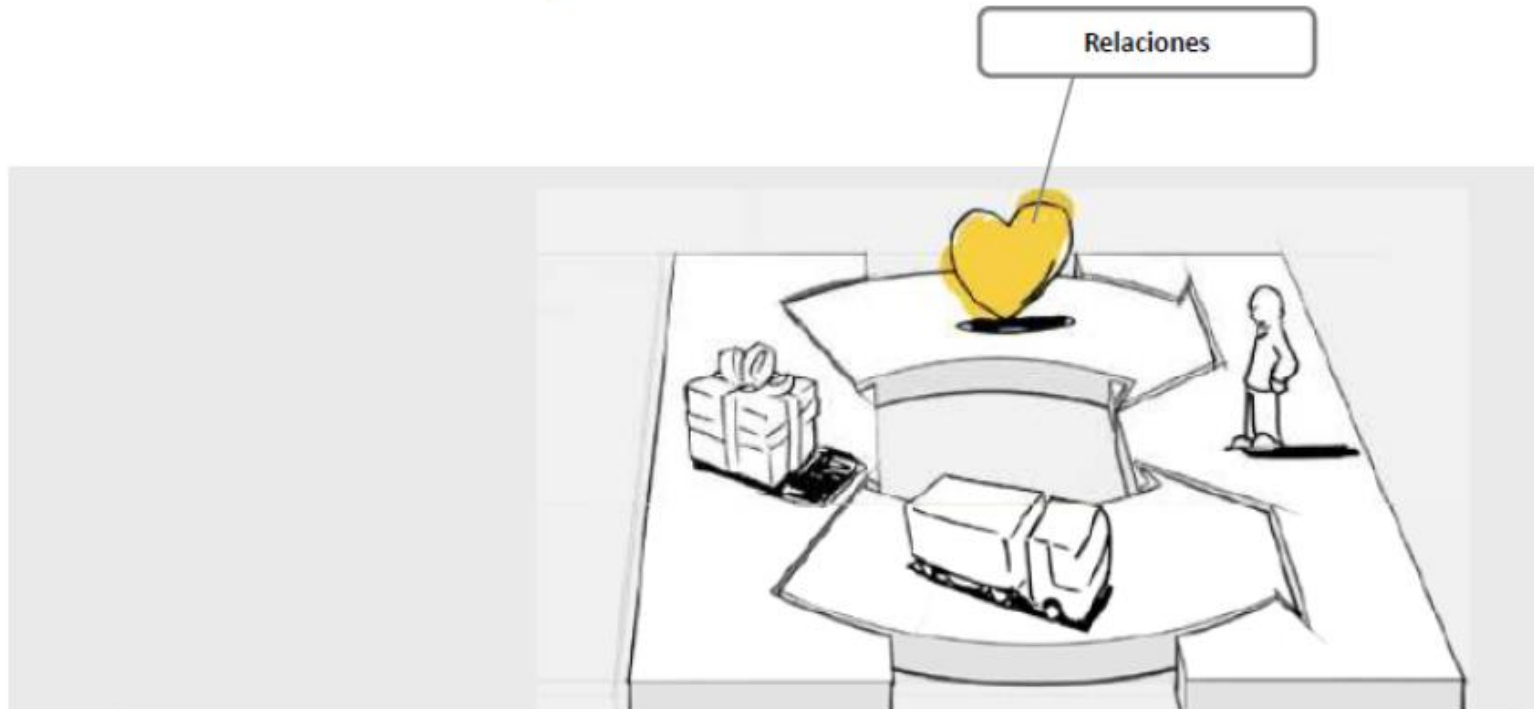
Ejemplos: Directas: fuerza de venta, páginas Web. Indirectas: tiendas propias, tiendas aliadas, mayoristas.



Canales



Modelo **CANVAS**: 9 bloques básicos



4



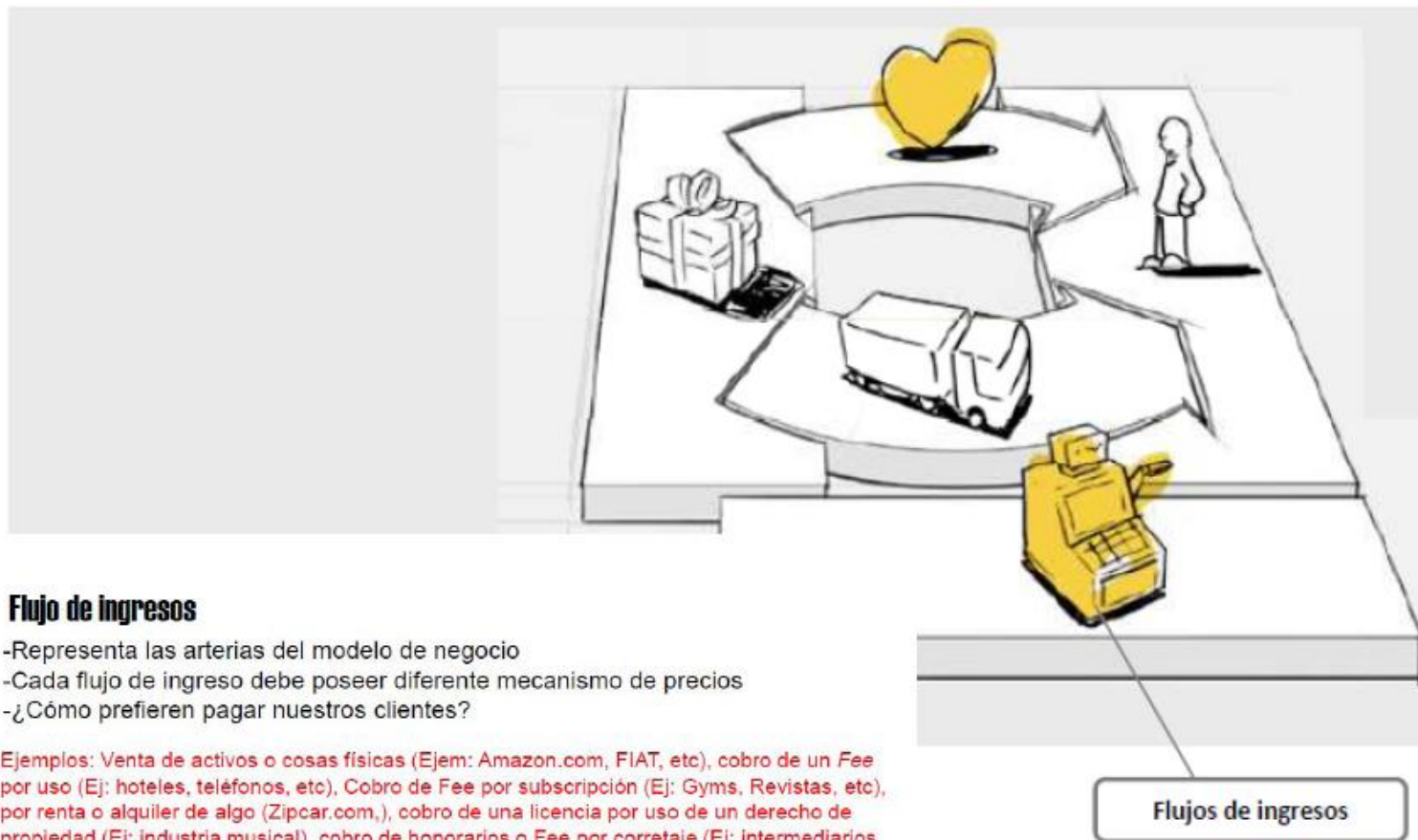
Relaciones el cliente

- Una empresa debe escoger el tipo de relación que desea mantener con su cliente
- Las relaciones pueden ser personalizadas o automatizadas
- Las relaciones deben guiarse por distintas motivaciones: 1-adquirir clientes, 2-retener clientes, 3-aumentar las ventas
- Deben estar integradas con el resto del modelo de negocio

Ejemplos: asistencia personal, asistencia personal dedicada, asistencia autosuficiente, asistencia automatizada, a través de comunidades, mediante coocreación (ej: Amazon.com)



Modelo **CANVAS**: 9 bloques básicos





Modelo **CANVAS**: 9 bloques básicos

6



Activos clave

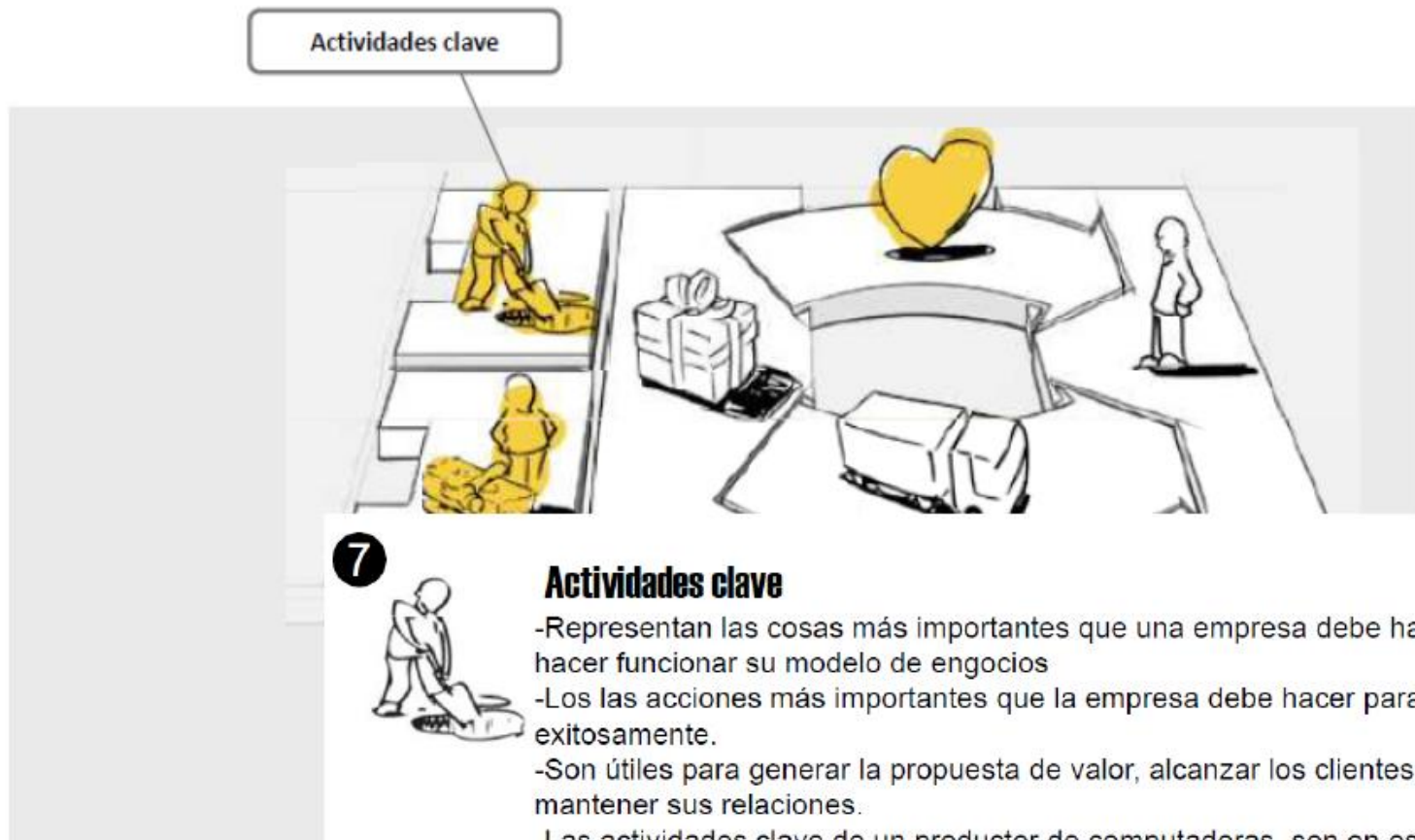
- Representan los activos más importantes para hacer funcionar el negocio.
- Permiten a la empresa producir o generar la propuesta de valor, alcanzar a los clientes, mantener sus relaciones y obtener beneficios.
- Un productor de microchips requiere inversión en infraestructura para facilitar la fabricación, mientras un diseñador de microchips requiere más de recursos humanos.
- Pueden ser físicos, financieros, intelectuales, o humanos
- Pueden ser adquiridos o alquilados de un aliado



Recursos clave



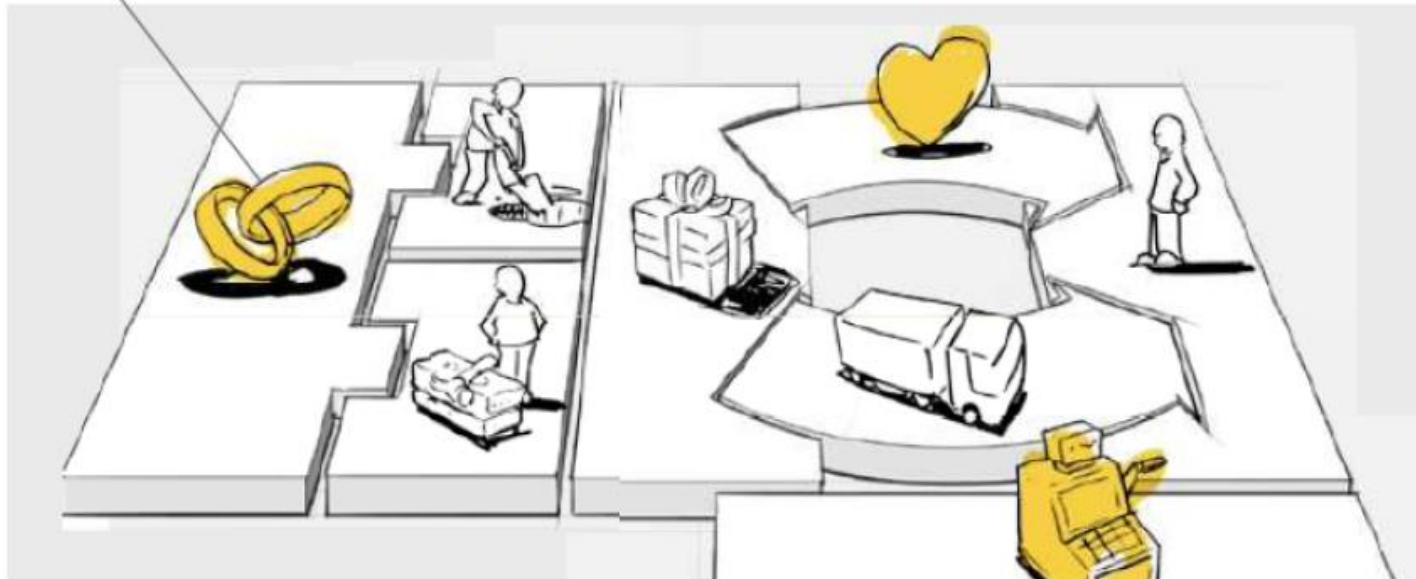
Modelo **CANVAS**: 9 bloques básicos





Modelo **CANVAS**: 9 bloques básicos

Asociaciones clave



8



Aliados clave

- Representan la red de proveedores y socios que hacen funcionar el modelo de negocios.
- Se crean alianzas para optimizar el modelo de negocios, deducir riesgos o para adquirir recursos.

Ejemplos: alianzas entre no competidores, cooperación (alianza entre competidores), asociaciones estratégicas para desarrollar nuevos negocios, relaciones proveedor-cliente para asegurar insumos.



Modelo **CANVAS**: 9 bloques básicos

9

Estructura de costos

- Representan los costos en los cuales incurre la empresa para hacer funcionar el modelo de negocios
- Crear valor, entregar valor, mantener las relaciones con el cliente

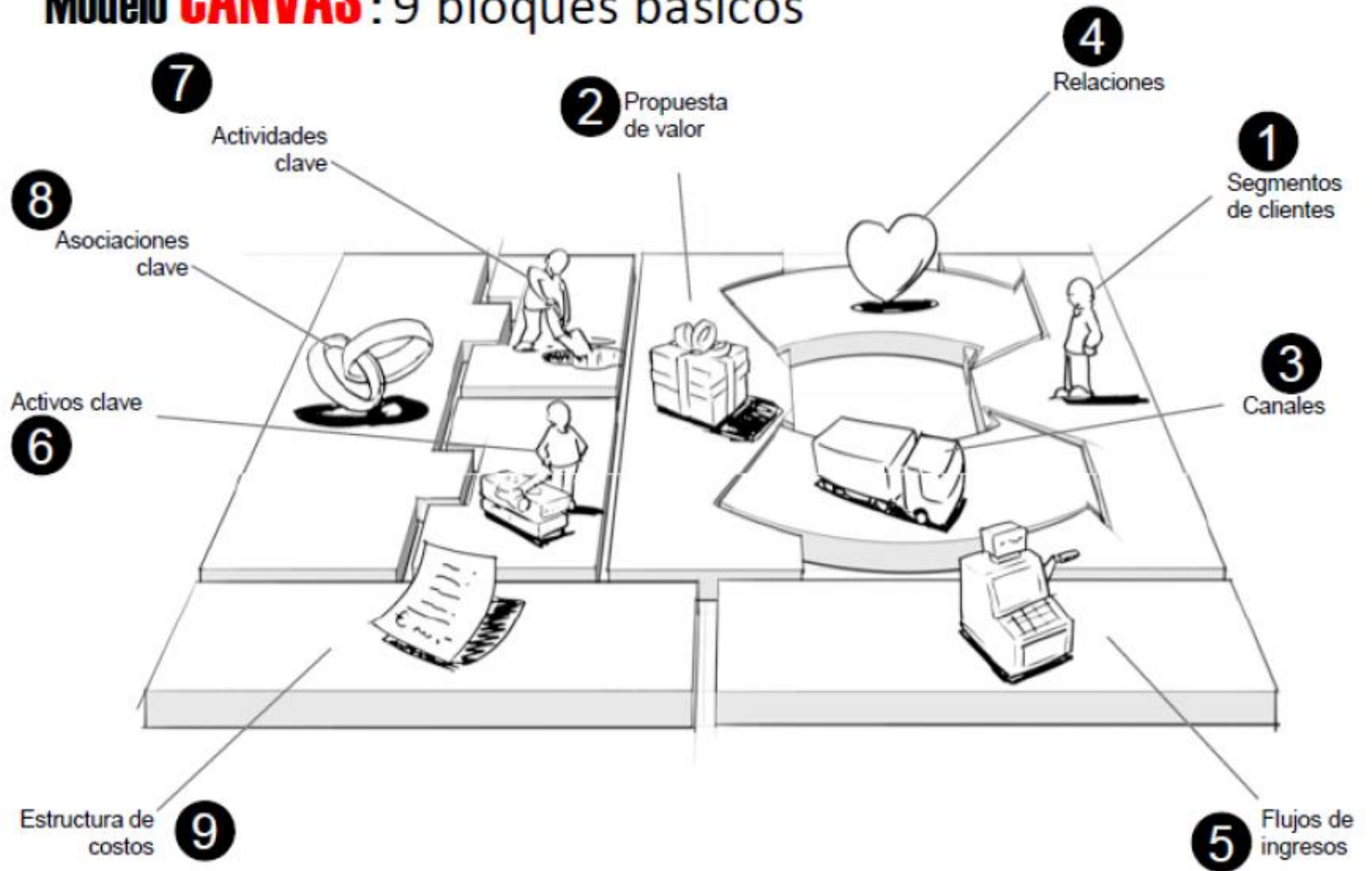
Ejemplos: 1-determinados por los costos (Sothwest Airlines, Esay Jet-automatización y amplio outsourcing), 2-determinados por el valor (hoteles de lujo-servicios exclusivos).



Estructura de costos

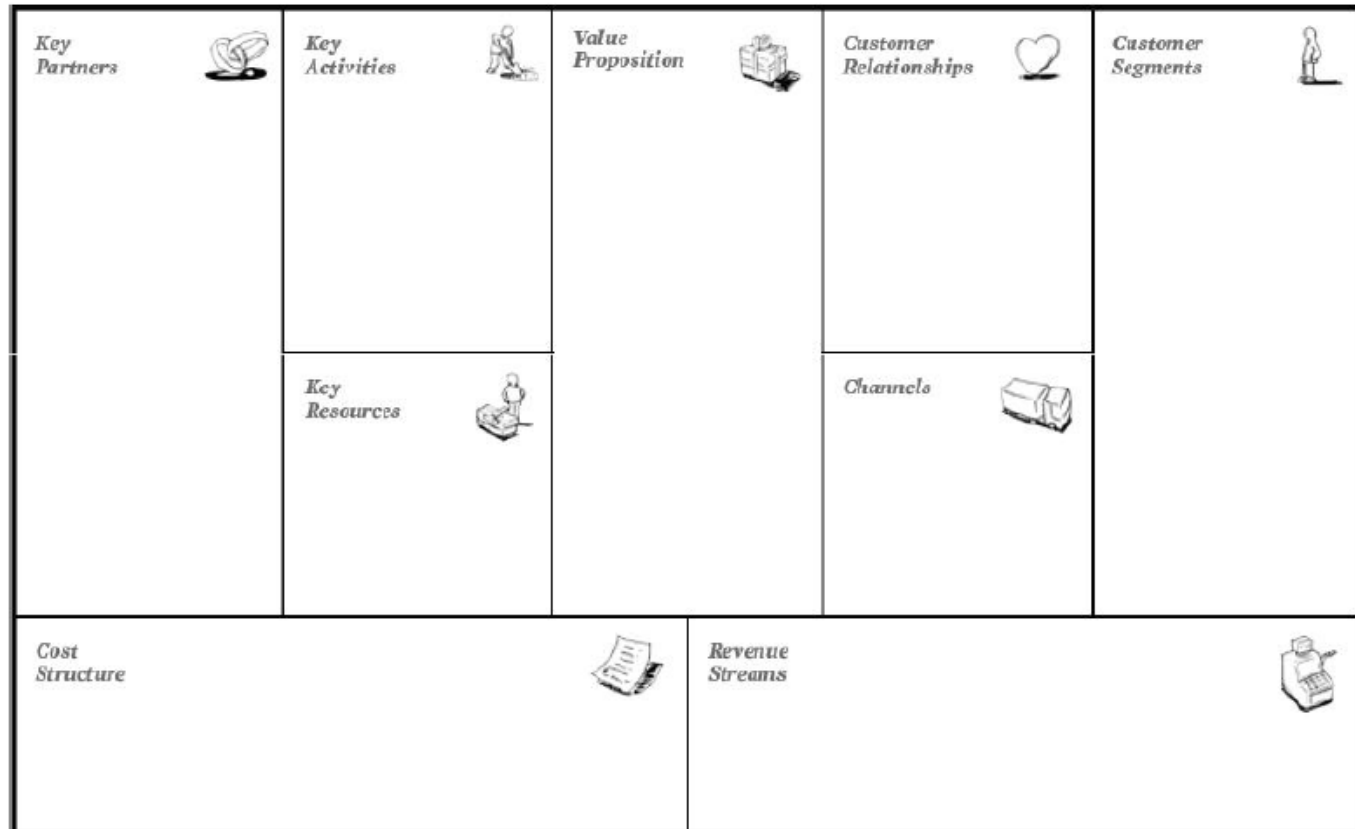


Modelo **CANVAS**: 9 bloques básicos





Modelo **CANVAS**





UABinnova

<http://www.youtube.com/watch?v=z3Yev3cCVF4>