










“FORMACIÓN DOCENTE PARA LA ORIENTACIÓN DE NIÑOS Y JÓVENES EMPRENDEDORES”

MODELO DE NEGOCIO CANVAS

<p>Socios clave</p>  <p>¿quiénes son nuestros socios clave? ¿quiénes son nuestros proveedores clave? ¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios? ¿qué actividades clave realizan los socios?</p> <p>motivaciones para socios: aprovechados y economías reducción de riesgo e incertidumbre adquisición de recursos y tecnología para escalarse</p>	<p>Actividades clave</p>  <p>¿qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿nuestros canales de distribución? ¿nuestras relaciones con clientes? ¿nuestras fuentes de ingresos?</p> <p>categorías producción reducción de problemas plataformas / red</p>	<p>Propuestas de valor</p>  <p>¿qué valor entregamos al cliente? ¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarle a resolver? ¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente? ¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?</p> <p>características innovación rendimiento personalización “made in Colombia” flexible menor costo precio reducción de riesgo reducción de tiempo confiabilidad compartencia / sostenibilidad</p>	<p>Relaciones con clientes</p>  <p>¿qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente? ¿cuáles hemos establecido? ¿cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio? ¿cómo los contactamos?</p> <p>ejemplos asistencia personal cobertura geográfica del cliente subscripción servicio de atención al cliente comunidad recomendación</p>	<p>Segmentos de cliente</p>  <p>¿para qué estamos creando valor? ¿quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <p><small>mercado de masas mercado de nicho segmentos afines / aliados plataforma multiusuario</small></p>			
<p>Recursos clave</p>  <p>¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿nuestros canales de distribución? ¿relaciones con clientes? ¿fuentes de ingresos?</p> <p>tipos de recursos Física Intelectual (Software de marcas, patentes, datos) Humano Financiero</p>	<p>Canales</p>  <p>¿a través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente? ¿cómo les contactamos ahora? ¿cómo están integrados nuestros canales? ¿cuáles funcionan mejor? ¿cuáles son más eficientes en costes? ¿cómo los integramos con las rutinas de cliente?</p> <p>Fases del canal</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cómo llegamos a nuestros segmentos: ¿cómo se relaciona con los productos y servicios de nuestra empresa? 2. Evolución: ¿cómo evolucionamos o mejoramos a nuestros clientes o evolucionar los productos de valor de nuestra organización? 3. Contacto: ¿cómo se relaciona o nuestros clientes comprar productos y servicios específicos? 4. Entrega: ¿cómo llegamos la propuesta de valor a los clientes? 5. Postventa: ¿cómo seguimos creando valor post-venta a los clientes? 						
<p>Estructura de costes</p>  <p>¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿qué recursos clave son los más caros? ¿qué actividades clave son las más caras?</p> <p>es tu negocio más: Basado en costes (basado en costes más baratos, propuesta de valor de precio bajo, industria automatizada (ej. autocarros en cantidad) Basado en valor (basado en creación de valor, propuesta de valor premium)</p> <p>características de ejemplo: costos fijos bajos, costos variables costos variables economías de escala economías de alcance</p>	<p>Fuentes de ingresos</p>  <p>¿para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿para qué pagan actualmente? ¿cómo están pagando ahora? ¿cómo prefieren pagar? ¿cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?</p> <table border="0"> <tr> <td>tipos</td> <td>precio fijo</td> <td>precio dinámico</td> </tr> <tr> <td>venta de artículos suscripción costo de suscripción precios y calidad / timing Punto de venta base de datos / información publicidad</td> <td>fijo de precio dependencia de la funcionalidad del producto dependencia de segmentos de cliente dependencia del volumen</td> <td>regulación de precios precio de rendimiento mercado en tiempo real</td> </tr> </table>	tipos	precio fijo	precio dinámico	venta de artículos suscripción costo de suscripción precios y calidad / timing Punto de venta base de datos / información publicidad	fijo de precio dependencia de la funcionalidad del producto dependencia de segmentos de cliente dependencia del volumen	regulación de precios precio de rendimiento mercado en tiempo real
tipos	precio fijo	precio dinámico					
venta de artículos suscripción costo de suscripción precios y calidad / timing Punto de venta base de datos / información publicidad	fijo de precio dependencia de la funcionalidad del producto dependencia de segmentos de cliente dependencia del volumen	regulación de precios precio de rendimiento mercado en tiempo real					