Business Model Canvas: Formulario para organizar un modelo de negocio

Diseñado para:

Diseñado por:

Fecha:

Versión:

Socios clave

¿Quiénes son nuestros socios clave?
¿Quiénes son nuestros proveedores clave?
¿Qué recursos clave obtendremos de nuestros socios?
¿Qué actividades clave realizan los socios?

Por qué las alianzas son importantes para su modelo de negocios:
Porque ofrecen un servicio o producto que necesitamos
Porque nos ayudan a ahorrar dinero
Porque nos ofrecen ayuda de mercadeo
Porque nos ayudan a reducir los riesgos

Actividades clave

¿Cuáles son las actividades clave para nuestra propuesta de valor único?

Categorías:

Contenido
Producción
Distribución
Tecnología
Sistemas
Redes
Otra

Recursos clave

¿Cuáles son nuestros recursos?
¿Qué recursos necesitamos para hacer nuestro proyecto?

Categorías:
Recursos humanos
Tecnología
Equipo
Sistemas
Otra

Propuesta de valor única

¿Qué problema vamos a resolver?
¿Cómo lo resolvemos?
¿Qué valor ofrecemos a nuestros clientes?
¿Qué problemas resolvemos para nuestros clientes?
¿Qué productos y servicios ofrecemos a nuestros clientes?
¿Cuáles son las necesidades que satisfacemos para nuestros clientes?

Adquisición de clientes

¿Cómo atraemos a los clientes?
¿Cómo adquirimos clientes?
¿Cuánto cuesta atraer nuevos clientes?
¿Qué tipos de relaciones podemos establecer con nuestros clientes?
¿Cuáles son las categorías de nuestros clientes?
¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

Canales

¿Cuáles son nuestros canales de distribución?
¿Qué canales necesitamos para hacer nuestro proyecto?
¿Qué canales nos ayudan a atraer nuevos clientes?

Categorías:
World Wide Web
Correo electrónico
Redes sociales
Eventos
Otro

Mercado

¿Cuál es nuestro mercado principal?
Mercado nicho
Mercado masivo
Mercado segmentado
Mercado Diversificado

¿Cuáles son los factores del mercado que nos ayudan?

¿Cuáles son los factores que puedan crear impedimentos?

Estructura de costos

¿Cuáles son los gastos más importantes para nuestro modelo de negocios?
¿Cuáles son los recursos más caros que necesitamos para hacer nuestro proyecto?
¿Cuáles entre nuestras actividades necesarias son las más caras?

Características
Costos fijos (salarios, renta, utilidades)
Costos variables
Inversiones (costos de infraestructura, programación y otras cosas que compramos sólo una vez)

Fuentes de ingresos

¿Cómo ganamos dinero ahora?
¿Cómo no pagan nuestros clientes?
¿Cómo no preferirían pagar?

Tipos

Dinero en efectivo	Precio fijo
Crédito	Precio negociado
Suscripciones	Descuentos basados en volumen
Membresías	Descuentos basados en frecuencia
Licencias	

DESIGNED BY: Business Model Foundry AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/ or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Traducción al español (y cambios)
por Janine Warner, SembraMedia.com

Strategyzer
strategyzer.com