PREMIO
IDEAS INNOVADORAS
ISABEL P. TRABAL

Business Model Canvas

Proyecto:	Responsable:	Fecha:	Versión:
Nombre del proyecto	Persona responsable	DD/MM/AAAA	1

Socios clave

Enumera los agentes con los que necesitas trabajar para hacer posible el funcionamiento del modelo de negocio (alianzas estratégicas, proveedores...).

Actividades clave

Cuáles son las actividades nucleares para tu empresa. Es importante tener claro este bloque porque es a lo que se dedicará tu empresa, el resto, lo que aporta menos valor, podrás subcontratarlo.

Recursos clave

¿Qué necesitas para llevar a cabo la actividad de tu empresa? Los recursos pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales.

Propuesta de valor

Para definir tu propuesta de valor es crítico saber qué problema ayudas a solucionar a tus clientes.

Relación con el cliente

Reflexiona sobre cuál va a ser tu relación con los clientes. Dónde empieza y dónde acaba esta relación. También tu estrategia en Redes Sociales y en Marketing online será clave en tu relación con clientes.

Canales

Identifica cuál va a ser el medio por el que vas a hacer llegar tu propuesta de valor a tu segmento de clientes objetivo.

Segmento de clientes

Para determinar tu nicho de mercado pregúntate a quién creas valor.

Estructura de costes

Después de analizar las actividades clave, los recursos clave y asociaciones clave, reflexiona sobre los costes que tiene tu empresa.

Fuentes de ingresos

Tienes que tener claro cómo vas a ganar dinero. Al principio pon todas las opciones que se te ocurran y posteriormente testa cómo y cuánto está dispuesto a pagar tu cliente objetivo (venta de activos, suscripción, publicidad...).

Adaptación para el Concurso de Ideas Innovadoras de la Fundación Caja de Ingenieros del original de Strategyzer

Strategyzer