Modelo Canvas

Integrantes:	Curso:	Liceo:

8. Socios clave

¿Qué personas o empresas me pueden ayudar?
¿A quién necesito para hacer lo que yo no puedo hacer solo?

7. Actividades Clave

¿Qué tareas no puedo dejar de hacer para que el negocio funcione?

6. Recursos clave

¿Qué personas o herramientas necesito para empezar?
¿Qué es lo más importante que no me puede faltar?

1. Propuesta de valor

¿Cuál es el producto o servicio que propones?
¿En qué se diferencia de otros?
¿Por qué debería elegir tu producto y no otro?

4. Relaciones con los clientes

¿Cómo te vas a relacionar con tus clientes? ¿Qué voy a hacer para que las personas vuelvan a comprarme?

3. Canales de venta

¿Por dónde vas a vender tu producto?
¿Tienda física u online?

2. Segmento de clientes

¿A qué tipo de personas les vas a vender tu producto?
¿Qué edad tienen?
¿Cuál es su nivel de ingresos?

9. Estructura de costos

¿Cuáles son los gastos más importantes que voy a tener?
¿En qué voy a tener que invertir dinero al principio?

5. Fuentes de ingreso

¿Cómo voy a ganar dinero? ¿Cómo me van a pagar?