

PROPÓSITO:

Que el estudiante comprenda como desarrollar los siguientes 3 pasos del modelo Canvas

4. RELACIÓN DE CLIENTES

5. FLUJO DE INGRESOS

6. RECURSOS CLAVE

MOTIVACIÓN:

[Modelo Canvas](#)

EXPLICACIÓN:

El modelo Canvas esta compuesto por 9 segmentos, en esta clase vamos a continuar con los pasos 5, 5 y 6, es decir:

4. RELACIÓN DE CLIENTES

5. FLUJO DE INGRESOS

6. RECURSOS CLAVE

A continuación vamos a ver como desarrollar cada uno de ellos:

• 4 .RELACIÓN DE CLIENTES:

- Estrategias para captarlos y retenerlos
- ¿Qué podemos hacer para crear una relación más profunda con nuestros clientes?
- ¿Qué hacer para que los clientes regresen?
- ¿PORQUE LOS CLIENTES QUIEREN REGRESAR?
- Por la atención personalizada
- Soporte pre y posventa
- DEBEMOS DEFINIR EL EFECTO QUE QUEREMOS CAUSAR EN EL MERCADO
- El objetivo es crear cierta imagen de nuestra marca
-

• 5.FLUJO DE INGRESOS:

- Son el resultado del valor que hemos entregado con éxito a nuestros clientes.
- ¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?
- ¿Cuál será nuestra fuente principal de ingresos?
- Como deberían pagar nuestros clientes?

• 6.RECURSOS CLAVE:

- Determinar los recursos físicos:
- Maquinaria y equipo
- Recursos humanos
- Recursos intelectuales:
- Patentes y derechos de autor (anotar todos los recursos esenciales para hacer funcionar el negocio (know how)

A CONTINUACIÓN TE PRESENTO UN EJEMPLO DE MODELO CANVAS,

Recuerda..... es esta clase solo estamos desarrollando los paso 4, 5 y 6.



EJERCICIOS:

Debes desarrollar cada uno de estos 3 pasos a la idea de negocio que escogiste

- **4.RELACIÓN DE CLIENTES:**
- **5.FLUJO DE INGRESOS:**
- **6.RECURSOS CLAVE:**

EVALUACIÓN:

Presentar en un docuemnto en word, o en una hoja del cuaderno de creación de empresas, el desarrollo de estos 3 pasos del modelo Canvas.

- **4.RELACIÓN DE CLIENTES:**
- **5.FLUJO DE INGRESOS:**
- **6.RECURSOS CLAVE:**

BIBLIOGRAFÍA:

[MODELO CANVAS](#)