**CANVAS PARA EMPRENDEDORES:**

1. **SEGMENTO DE CLIENTES:**
* ¿Para quién creamos valor?
	+ EXPLICAR
* ¿Quiénes son nuestros clientes?
	+ EXPLICAR
	+ Clientes más importantes
	+ EXPLICAR
	+ ¿Qué tienen en común?
	+ EXPLICAR
	+ ¿Qué les caracteriza?
	+ EXPLICAR
* Entre más específicos seamos, mejor
* Crear un perfil del cliente
	+ Edad
	+ Sexo
	+ Educación
	+ Intereses
1. **PROPUESTA DE VALOR:**
* ¿Qué valor damos a nuestros clientes?
* ¿Qué tipo de problemas resolvemos?
* ¿Qué necesidades satisfacemos con nuestros productos o servicios?
	+ ¿PORQUE NOSOTROS?
		- ¿Porque es mejor elegir nuestros productos ENTRE OTRO SIMILARES?
1. **CANALES DE COMUNICACIÓN Y E DSITRIBUCIÓN:**
* ¿Como hacemos contacto con nuestros clientes?
* PODEMOS HACER:
	+ Una página web
	+ Una lista de correo
	+ Una tienda propia
		- PODEMOS USAR:
			* Vender nuestros productos en las tiendas de otros
			* Redes sociales
1. **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
1. **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
	1. Determinar los pagos
1. **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)
1. **ACTIVIDADES CLAVE**
* Son las actividades que tenemos que realizar para ofrecer a los clientes nuestros productos o servicios
* ACTIVIDADES PARA CREAR NUESTRO PRODUCTO:
	+ entregarlo a los clientes
	+ mantener la relación con ellos
	+ y las acciones que requieren nuestro flujo de dinero
* ¿Cuáles son las actividades son la BASE de nuestro negocio?
	+ ¿Dónde debemos poner más empeño?
1. **SOCIOS CLAVE:**

Son los socios que pueden ayudarte a impulsar tu negocio

* ¿A quién podemos considerar un socio clave?
* Como podemos conseguir nuevos socios que nos ayuden a llevar nuestro negocio al éxito.
1. **ESTRUCTURA DE COSTOS:**
* Son todos los gastos y costos que genera nuestro negocio
* Se debe crear una lista de todos los gastos en los que incurrimos en la compra y venta de nuestros productos
	+ Gastos de producción
	+ Salarios de empleados
	+ Mantenimiento del local
	+ Gastos de página web
		- CUALES SON LOS GASTOS MÁS ALTOS
			* El fin, es determinar cómo reducirlos u optimizarlos