**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