Modelo canvas propuesta de valor, canales de comunicación y distribución, relacion de clientes.

¿Qué es el modelo canvas?

Modelo de negicio del lienzo

Él modelo canvas es la herramienta para analizar y crear modelos de negocio innovadoras de forma simplificada. 4 áreas: Clientes, ofertas, infraestructura y viabilidad economica en un recuadro y 9 divisiones.

Ejercicios

* Relación de clientes

Captarlos y tenerlos

¿Qué podemos hacer para profundizar la relación entre nuestros clientes?

* Ser claros
* Sea un solucionador de problemas
* Trabajar y mejorar
* Ser honesto con los clientes

¿Cómo hacer que los clientes regresen?

* Mantener en contacto
* Darles una oferta que no podrán rechazar
* Captura toda la información posible
* 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?

Eso depende, le Tendríamos que preguntar a nuestro cliente en cuanto esta dispuesto a pagar por ese producto. Y si ellos aceptan pagar es porque Están seguros y evitando riesgos.

* + ¿Cuál será nuestra fuente principal de ingresos?

Las fuentes de ingresos se pueden dividir en dos: los ingresos transaccionales y ingreso recurrente, esas dos son muy importantes para una empresa.

* + Como deberían pagar nuestros clientes

Pagar lo que exactamente cuesta el producto, y ser cumplidos al pagar eso, facilita

1. Determinar los pagos
* Recursos claves
* Determinar los recursos físicos
* Maquinaria y equipo
* Recursos humanos
* Recursos intelectuales

Trabajo de : Osleidy saaraim Figueredo Bermúdez

Grado: sexto 6-1