








Lienzo De Modelo De Negocios

Diseñado para:

Diseñado por:

En:

Iteración:

<h2>Socios Clave</h2>  <p>Quiénes son nuestros socios clave? Quiénes son nuestros proveedores clave? Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave? Que actividades realizan nuestros socios clave?</p> <p>motivaciones para realizar alianzas: Capacitación y recursos Reducción de riesgos e incertidumbre Adaptación de recursos y actividades particulares</p>	<h2>Actividades Clave</h2>  <p>Que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? Nuestros canales? Nuestras relaciones con los clientes? Nuestras fuentes de ingresos?</p> <p>categorias: Producción Solución de problemas Plataformas / PaaS</p>	<h2>Propuesta de Valor</h2>  <p>Que valor estamos entregando a los clientes? Cual problema estamos ayudando a resolver? Cual necesidad estamos satisfaciendo? Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?</p> <p>Novedad: Desempeño Personalización "Ayuda a hacer el trabajo" Diseño Mayor Ocio Precio Reducción de Costos Reducción de Riesgo Accesibilidad Conveniencia / Usabilidad</p>	<h2>Relación con Clientes</h2>  <p>Que tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes? Que relaciones hemos establecido? Cuan costosas son? Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?</p> <p>ejemplos: Asistencia Personal Asistencia Personal Dedicada Auto Servicio Servicio Automatizado Comunidades</p>	<h2>Segmentos De Clientes</h2>  <p>Para quién estamos creando valor? Quiénes son nuestros clientes mas importantes?</p> <p>Modelado masivo: Método de mercado Segmentación Diversificado Plataforma múltiple</p>	
<h2>Recursos Clave</h2>  <p>Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? nuestros canales? nuestras relaciones con los clientes? nuestras fuentes de ingreso?</p> <p>tipos de recursos: Financios Intelectuales (Marcas, patentes, derechos de autor, datos) Humanos Físicos</p>		<h2>Canales</h2>  <p>A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados? Como los estamos alcanzando ahora? Como están integrados nuestros canales? Cuales Funcionan Mejor? Cuales son los mas rentables? Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?</p> <p>Etapas del canal: 1. Crear conciencia Cada nueva instancia de los productos y servicios de nuestra compañía? 2. Evaluación Cada actividad a que nuestros clientes crean nuestra propuesta de valor? 3. Compra Cada actividad particular que nuestros clientes crean productos y servicios específicos? 4. Entrega - Cada proceso servicio Post venta? Cada etapa entregando la propuesta de valor a los clientes? 5. Post Venta</p>			
<h2>Estructura De Costos</h2>  <p>Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio? Cuales recursos clave son los mas costosos? Cuales actividades clave son las mas costosas?</p> <p>El negocio es mas: Enfocado al costo (estructura de costos conservadora, propuesta de valor de bajo costo, máxima automatización, mucho outsourcing) Enfocado al valor (enfocado a la creación de valor premium)</p> <p>Ejemplo de características: Costos fijos (Salarios, rentas, Utilidades) Costos Variables Economías de escala Economías de alcance</p>				<h2>Fuente De Ingresos</h2>  <p>Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? Actualmente por que se paga? Como están pagando? Como prefieren pagar? Cuan to aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?</p> <p>tipos: Venta de activo Cargo por uso Cargo por suscripción Préstamos/Quilting/Financiamiento Licenciamiento Cargo de comisie Publicidad</p> <p>Precio fijo Lista de precios Sujeto a negociaciones Dependencia del segmento Dependencia del volumen</p> <p>Precios dinámicos Negociación Cualidad del rendimiento Almacenado en tiempo real Subastas</p>	

www.businessmodelgeneration.com

Traducido por: José Hernán Restrepo Montoya.
joseingemecanico@gmail.com
Medellin, Colombia.

Este trabajo esta licenciado bajo "Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License."
Para ver una copia de la licencia, visita <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>
o envía una carta a Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California.

