**ANEXO II.**

**MODELO CANVAS.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **SOCIOS CLAVE** | **ACTIVIDADES CLAVE** | **PROPUESTA DE VALOR** | | **RELACIÓN CON CLIENTES** | **SEGMENTO DE CLIENTES** |
| **RECURSOS CLAVE** | **CANALES** |
| **ESTRUCTURA DE COSTES** | | | **FUENTE DE INGRESOS** | | |

**ANEXO II**

***MODELO CANVAS***

***IV CONCURSO MUNICIPAL DE IDEAS EMPRESARIALES***

1. **Propuesta de valor.**

Que te diferencia de las otras empresas, está diferencia puede ser en servicio, producto, en proceso o en gestión (logística, administración, almacén, etc.).

Describe por qué el cliente va a comprar tu producto y no el de la competencia. ¿Qué beneficio obtiene el cliente usando el producto o servicio?

|  |
| --- |
|  |

1. **Segmento de clientes**

Ningún producto es para todos. Define que clientes tienen la necesidad de comprar este producto o servicio.

A qué tipo de consumidores va dirigido tu servicio, deberás señalar la edad, sexo, nivel de estudios…. (TARGET).

|  |
| --- |
|  |

1. **Canales.**

Identifica cuál será el medio por el que harás llegar tus productos y/o contenidos de valor a tu público objetivo.

Cómo llega el producto o servicio al cliente (Medios físicos, online….) y como se realiza su entrega (Sitio Web, APP Store….)

|  |
| --- |
|  |

1. **Relación con nuestros clientes.**

¿Cómo mantienes la relación con el cliente?, ¿Cómo haces crecer al cliente? (Llamadas telefónicas, a través de correo electrónico, aplicación que permita interactuar…).

|  |
| --- |
|  |

1. **Fuente de Ingreso.**

Señala todas las formas de obtener ingresos con tu producto y servicio, teniendo en cuenta cuanto está dispuesto a pagar tu cliente objetivo.

|  |
| --- |
|  |

1. **Recursos clave.**

¿Qué recursos necesitas para llevar cabo la actividad de tu empresa?

Enumera los elementos más importantes.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **RECURSOS FÍSICOS** | **RECURSOS INTELECTUALES** | **RECURSOS**  **ECONÓMICOS** | **RECURSOS**  **HUMANOS** |
|  |  |  |  |

1. **Actividades clave.**

¿Cuáles son las actividades clave que requiere tu propuesta de valor?

Enumera todas las acciones que debe emprender la empresa para que el modelo de negocio funcione, ayúdate de las siguientes actividades:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PRODUCCIÓN**  ***(Fabricación, diseño, prestación del servicio…)*** | **VENTA**  ***(Promoción, publicitar, educar al cliente potencial…)*** | **SOPORTE**  ***(Contratación del personal, llevar la contabilidad, trabajo administrativos…)*** |
|  |  |  |

1. **Socios clave.**

Identifique cuales son los agentes con los que necesitas trabajar para hacer posible el funcionamiento del modelo de negocio (alianzas estratégicas, proveedores, franquicias…)

|  |
| --- |
|  |

1. **Estructura de costes.**

¿Qué costes tiene la empresa? Realiza un cálculo aproximado de los costes a partir de lo indicado en los recursos clave, actividades clave y socios clave.

|  |  |
| --- | --- |
| **COSTES FIJOS** | **COSTES VARIABLES** |
|  |  |