CONSTRUYO UNA IDEA GANADORA

Todos tenemos muchas ideas, pero son pocas las que funcionan.

Para saber si una idea de negocio es buena y vale la pena invertir en ella es necesario investigarla y analizarla profundamente desde el mercado y los recursos. Con la metodología de Modelo de Negocio CANVAS realizar dicho análisis.

1. Propuesta de valor:

Lo que yo vendo es…

Pero, lo que realmente necesita y desea mi cliente es…

2. Segmento de Mercado:

¿Quién es el cliente?

¿A quién serviremos o atenderemos?

¿Es un cliente local, regional, nacional o internacional?

¿Qué necesidad satisfacemos o qué problema resolvemos o qué expectativa cumplimos en el cliente?

3. Actividades clave

¿Cómo satisfacemos la necesidad, damos solución al problema o cumplimos la expectativa que tiene el cliente? ¿Producimos un bien o prestamos un servicio?

4. Relaciones con los clientes:

¿Cómo comunicaremos a nuestros clientes nuestra existencia y los servicios o productos que tenemos para satisfacer sus necesidades o problemas?

5. Canales de distribución:

¿A través de qué canales de distribución entregaremos el producto o servicio a nuestro cliente?

6. Socios clave:

¿Qué redes de alianzas estratégicas son necesarias para que podamos desarrollar nuestro modelo de negocio?

7. Recursos clave:

¿Qué tipo de recursos requiere nuestra empresa para elaborar el bien o prestar el servicio que ofreceremos a nuestro cliente: físicos, intelectuales, humanos y/o financieros?

8. Fuentes de ingresos:

¿Cuáles serán las fuentes de ingreso que tendrá nuestra empresa: venta de un producto, prestación de un servicio, comercialización de un bien, entre otros?

9. Estructura de costos:

¿Qué estructura de costos tendrá nuestra empresa: costos fijos, variables y gastos?