



**INNOTOOLS**  
CANVAS

**UVemprèn**

### **CANVAS**

El autor de este modelo determina que para definir un modelo de negocio es necesario analizarlo a través de nueve módulos básicos que reflejen la ruta fijada por la empresa para rentabilizar y conseguir ingresos.

Estos nueve módulos permiten analizar los cuatro grandes bloques en las que se estructura la empresa: clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica, a través de una perspectiva basada en la visión global (helicopter view) de la idea de negocio.

A través de esta fórmula se pueden observar las interconexiones y vínculos de las diferentes variables.

Para hacer un Lienzo de Modelo de Negocio, la forma más fácil de empezar es anotar lo que se quiere hacer. Esto ayuda a mantener el enfoque en tu meta principal mientras llenas los otros bloques del lienzo. A partir de ahí puedes construir sobre ese objetivo y ver cómo puede ser logrado añadiendo detalles de otras actividades y recursos que tienes.

Empieza desde un lienzo en blanco y agrega notas con palabras clave en cada bloque del lienzo. Si usas post-it para esto, puedes cambiar las ideas de lugar mientras llenas cada bloque del lienzo. Puede ser que quieras usar colores distintos para los diferentes elementos relacionados a un segmento específico de clientes.

**¿Quién te ayudará?** 

¿Quiénes son tus aliados/proveedores clave?  
¿Cuáles son las motivaciones más importantes para tus asociaciones?

**¿Cómo lo haces?** 

¿Qué actividades clave requiere tu propuesta de valor? ¿Qué actividades son las más importantes para tus canales de distribución, relaciones con el consumidor, flujo de ingresos, etc.?

**¿Qué necesitas?** 

¿Qué recursos clave necesita tu propuesta de valor?

**¿Qué haces?** 

¿Qué valores fundamentales das a tu público?  
¿Qué necesidades estás satisfaciendo?

**¿Cómo interactúas?** 

¿Qué tipo de relación espera tu segmento meta que establezcas? ¿Cómo puedes integrarlo a tu trabajo en términos de coste y formato?

**¿Cómo alcanzarlos?** 

¿A través de qué canales quiere tu segmento que lo alcances? ¿Qué canales funcionan mejor? ¿Cuánto cuestan? ¿Cómo pueden ser integrados en tu rutina y la de tu segmento?

**¿A quién ayudas?** 

¿Para qué grupos estás creando valor? ¿Cuál es tu segmento más importante?

**¿Cuál será el coste?** 

¿Cuáles son los costes más importantes en tu trabajo? ¿Qué recursos/actividades clave son más caras?

**¿Cuánto ganarás?** 

¿Qué valor está dispuesto a pagar tu público? ¿Qué y cómo pagan regularmente? ¿Cómo prefieren pagar? ¿Qué tanto contribuye cada flujo de ingresos a los ingresos generales?