



**INNOTOOLS**  
CANVAS

**UVemprèn**

### **CANVAS**

L'autor d'aquest model determina que per a definir un model de negoci és necessari analitzar-lo a través de nou mòduls bàsics que reflectisquen la ruta fixada per l'empresa per a rendibilitzar i aconseguir ingressos.

Aquests nou mòduls permeten analitzar els quatre grans blocs en les quals s'estructura l'empresa: clients, oferta, infraestructures i viabilitat econòmica, a través d'una perspectiva basada en la visió global (helicopter view) de la idea de negoci.

A través d'aquesta fórmula es poden observar les interconnexions i vincles de les diferents variables.

Per a fer un Llenç de Model de Negoci, la forma més fàcil de començar és anotar el que es vol fer. Això ajuda a mantindre l'enfocament en la teua meta principal mentre plenes els altres blocs del llenç. A partir d'ací pots construir sobre aqueix objectiu i veure com pot ser reeixit afegint detalls d'altres activitats i recursos que tens.

Comença des d'un llenç en blanc i agrega notes amb paraules clau en cada bloc del llenç. Si uses post-it per a això, pots canviar les idees de lloc mentre plenes cada bloc del llenç. Pot ser que vulgues usar colors diferents per als diferents elements relacionats a un segment específic de clients.

**Qui t'ajudarà?**



Qui són els teus aliats/proveïdors clau? Quines són les motivacions més importants per a les teues associacions?

**Com ho fas?**



Quines activitats clau requereix la teua proposta de valor? Quines activitats són les més importants per als teus canals de distribució, relacions amb el consumidor, flux d'ingressos, etc.?

**Què necessites?**



Quins recursos clau necessita la teua proposta de valor?

**Què fas?**



Quins valors fonamentals dones al teu públic? Quines necessitats estàs satisfent?

**Com interactues?**



Quin tipus de relació espera el teu segment fique que establisques? Com pots integrar-ho al teu treball en termes de cost i format?

**Com aconseguir-los?**



A través de quins canals vol el teu segment que l'aconseguesques? Quins canals funcionen millor? Quant costen? Com poden ser integrats en la teua rutina i la del teu segment?

**A qui ajudes?**



Per a quins grups estàs creant valor? Quin és el teu segment més important?

**Quin serà el cost?**



Quins són els costos més importants en el teu treball? Quins recursos/activitats clau són més cares?

**Quant guanyaràs?**



Quin valor està dispostat a pagar el teu públic? Què i com paguen regularment? Com prefereixen pagar? Quin punt contribueix cada flux d'ingressos als ingressos generals?