

ANEXO II: MODELO CANVAS DEL PLAN DE NEGOCIO

¿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?