MUNDO PYME

MODELO DE NEGOCIO

El modelo canvas te permite visualizar el funcionamiento de tu empresa.

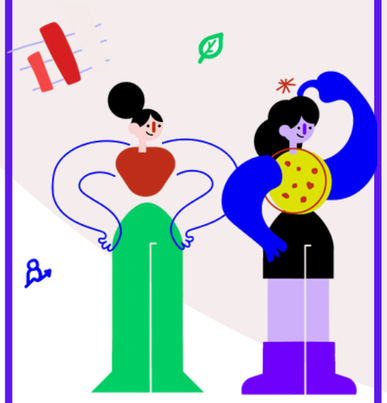
EN COLABORACIÓN CON

nacional financiera

8 SOCIOS CLAVES

¿Qué alianzas tienes? Apoyan la operación de tu empresa.

Alíados estratégicos:
Proveedores, Bancos, distribuidores, Gobierno, plataformas de venta,
de software, cámaras empresariales, patrocinios y otras empresas.



7 ACTIVIDADES CLAVES

¿Cuáles son las actividades diarias?

Categorías:
De fabricación, administración, negociación, cierre de contratos estratégicos y relaciones institucionales.

6 RECURSOS CLAVES

¿Qué necesitas para trabajar?

Tipo de recursos:
Materias primas, equipos y herramientas, personas, patentes, datos, software y financiamiento.

2 PROPUESTA DE VALOR

¿Qué valor entregas al cliente?
Resalta las características únicas de lo que vendes.

Características:
Novedad, alto rendimiento, personalizable, diseño, marca/estatus, bajo precio, seguridad, fácil de usar, ecológico, etc.

4 RELACIÓN CON LOS CLIENTES

¿Cómo tratas a tus clientes?
Es la forma en la que mantienes buenas relaciones con ellos.

Ejemplo:
Asistencia personal, autoservicio, servicios automatizados, extención de garantías, atención 24/7 obsequios, tarjetas de lealtad, etc.

3 CANALES

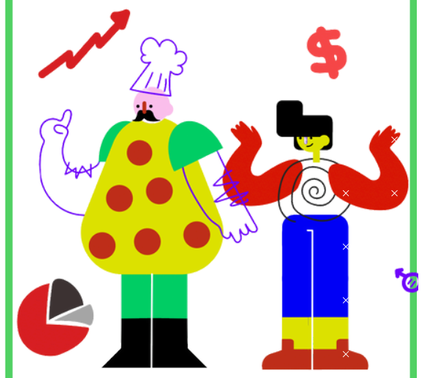
¿Dónde y cómo vendes?
Son las caminos por los que haces llegar tu producto o servicio.

Fases del canal:
1.Conocimiento de tu marca
2.Evaluan y comparan
3.Compran
4.Entrega
5.Posventa.

1 SEGMENTO DEL CLIENTE

¿Quienes son los clientes más importantes? Piensa en como son las personas que te compran.

Ejemplo:
Mercado Masivo, Nicho de Mercado, Segmentado, Diversificado y Plataforma Multilateral.



9 ESTRUCTURA DE COSTOS

¿En qué gastas el dinero?
Registra lo que gastas para saber cuánto cuesta producir y cuanto ganas realmente.

Costos: Fijos; salarios, renta, servicios y variables; inventario e insumos.

5 FUENTES DE INGRESOS

¿Cuánto ganas por tus ventas?
Identifica los ingresos que provienen directo de la actividad comercial.

Ingresos: Ventas por volumen, servicios/asistencias, cuota por uso, suscripción, alquiler, licencias, comisiones, ventas cruzadas, etc.

MUNDO PYME ABM

MODELO DE NEGOCIO

Estructura tu empresa en el modelo Canvas a través de sus 9 módulos.

EN COLABORACIÓN CON

nacional financiera

8 SOCIOS CLAVES

7 ACTIVIDADES CLAVES

6 RECURSOS CLAVES

2 PROPUESTA DE VALOR

4 RELACIÓN CON LOS CLIENTES

3 CANALES

1 SEGMENTO DEL CLIENTE

9 ESTRUCTURA DE COSTOS

5 FUENTES DE INGRESOS