



Nombre del alumno: Jose Carlos Díaz
López

Nombre del profesor: Victoria
Calvo Gutiérrez

Nombre del trabajo: Super nota

Materia: Producciones de diseño en
gran formato

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 9 cuatrimestre

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 11 de junio de 2021.

CANVAS

Segmentos de mercado

Es el grupo de personas y organizaciones que constituye nuestro público objetivo, cuyas necesidades vamos a satisfacer mediante los productos o servicios que representan nuestra propuesta de valor.



Canales

A través de qué medios daremos a conocer nuestra propuesta de valor, cómo distribuiremos y vendemos nuestros productos y servicios; garantizando además la atención posventa.



Propuesta de valor

Está referida al cómo creamos valor para nuestros clientes, mediante los productos o servicios que ellos desean. Qué problemas resolvemos, qué necesidades satisfacemos, qué oportunidades detectamos o creamos.



Estructura de costos

Se deben cubrir una serie de costos para garantizar la operatividad del negocio. Todos los elementos del negocio generan costos y éstos deben ser identificados.



Relación con los clientes

A través de qué estrategias nos relacionaremos con nuestros clientes. Cada modelo de negocio exige un tipo de relación y esto debe ser definido, el cliente está en función directa al trato que reciba de la empresa.



Actividades clave

Son las actividades necesarias para el normal funcionamiento del modelo de negocio. Así como los recursos clave, abarcando los segmentos del mercado seleccionado, mediante los canales de comunicación, distribución y venta; haciendo eficaces las relaciones con los clientes y fluidas las fuentes de ingresos.



Fuentes de ingreso

Debemos tener diversas fuentes de ingresos para garantizar la viabilidad económica del proyecto. Así como también es importante describir cuáles serán las vías para recibir los recursos económicos objeto de la venta de nuestros productos o servicios.



Recursos clave

Son aquellos elementos necesarios para:

- Crear, desarrollar y vender la propuesta de valor.
- Poner a tono los canales de distribución.
- Establecer y mantener las relaciones con los clientes en donde se encuentra nuestro público objetivo.



Asociaciones clave

Las alianzas con personas y organizaciones externas al negocio, son importantes para el desarrollo del mismo (socios, proveedores, inversionistas, etc).



