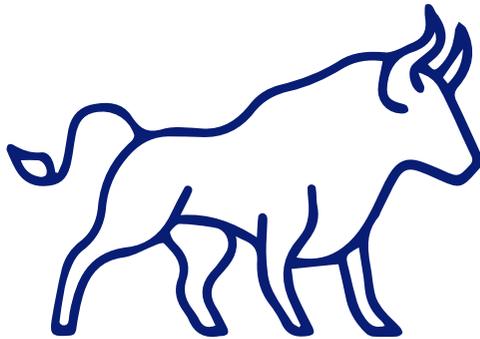


MODELO DE NEGOCIO CANVAS

DESARROLLO EMPRESARIAL



LICENCIADO
VÍCTOR ANTONIO
GONZÁLEZ SALAS

REALIZADO POR: ROBERTO OROZCO HERNÁNDEZ

SEXTO CUATRIMESTRE
GRUPO A

MODELO DE NEGOCIO CANVAS

¿QUÉ ES?

Es una herramienta de gestión estratégica que proporciona un mayor conocimiento de los aspectos claves de tu negocio.

FUNCIÓN

A través de sus 9 categorías, que representan los componentes básicos de una buena organización, se puede visualizar la infraestructura, la oferta, los clientes y la situación financiera de tu negocio.

CREADORES

El consultor de negocios Alexander Osterwalder y el profesor de sistemas de información y gestión Yves Pigneur

¿PARA QUÉ SIRVE?

Este método representa de manera clara y estructurada de tu negocio, pudiendo debatir así, de una manera clara los aspectos principales.

REPRESENTACIÓN

Permite tener una fotografía visual de los elementos principales de tu negocio, pero también aquellas cosas irrelevantes que podrían llegar a ser un problema para el mismo.

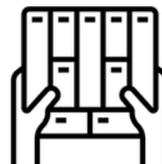
EJEMPLO



ESTRUCTURA

1. Segmentos de Cliente
2. Propuesta de valor
3. Canales
4. Relación con el cliente
5. Fuentes de ingresos

VISUAL



ESTRUCTURA

6. Actividades
7. Recursos clave
8. Asociaciones clave
9. Estructuras de costes

IMPORTANCIA

El modelo Canvas es la práctica ideal para comprender y presentar un modelo de negocio de forma objetiva y estructurada.

VENTAJAS

- Es una herramienta práctica y de bajo coste que permite realizar modificaciones siempre que lo necesites
- Su uso es sencillo y visual, siendo posible trabajar en cada categoría identificando los próximos pasos

BIBLIOGRAFÍA

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing elit. dignissim taciti semper consequat pharetra himenaeos nam, hac ante ultrices aliquam praesent feugiat.

<https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html>