



**Lic.Medicina veterinaria y zootecnia**

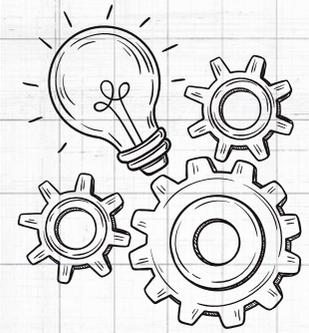
**6to cuatrimestre  
Jorge Alfredo Pérez Rodríguez**

**“Desarro empresarial”**

**Lic.Victor Antonio Gonzales Salas**

**Tapachula chispas a 03 de julio del 2024.**





# MODELOS CANVAS

## PROPUESTA DE VALOR

Es una herramienta visual que te ayuda a posicionar el producto o servicio de tu empresa alrededor de las necesidades de tus clientes.

### +Actividad clave

Son las tareas clave que debes poner en marcha para poner en marcha tu negocio. Las actividades clave no son sólo los productos o servicios que desarrolla tu empresa, sino todas aquellas tareas imprescindibles y básicas para que todo funcione.

### +Recursos clave

Son los haberes de la empresa, los medios con los que cuenta la compañía para realizar su actividad económica. Estos recursos clave pueden ser de diverso tipo: Recursos materiales como los equipos informáticos. Recursos intelectuales como patentes.

## SEGMENTO DE MERCADO

Es un bloque de contenido que permite identificar en qué tipos de clientes se enfoca la empresa, inicialmente partiendo de las siguientes agrupaciones: Masivo: es un mercado amplio o genérico, sin una segmentación específica.

## FLUJO DE INGRESO

Es la manera en que un negocio o empresa diseña la estrategia para monetizar su propuesta de valor y así sobrevivir en el mercado y ser rentable.

## ESTRUCTURA DE COSTOS

Es una herramienta utilizada para describir y analizar el modelo de negocio de una empresa. La estructura de costes hace referencia a los gastos que una empresa debe afrontar para poder operar y generar ingresos.

### +Red de partners

Los socios clave dentro del modelo Canvas se refieren a las alianzas estratégicas que establece tu organización para colaborar en temas como compartir experiencias, costes y también recursos.

### +Relación con clientes

La relación con el cliente hace referencia a todas aquellas estrategias que te permiten definir cómo vas a adquirir, retener y expandir tu base de clientes. Se fundamenta en la segmentación y personalización de tus mensajes y propuesta de valor a través de los diferentes canales donde tienes presencia.

### +Canales de distribución

Son aquellos medios que tiene la empresa para hacer llegar la propuesta de valor a sus clientes. En este bloque del lienzo se definen los canales de distribución más rápidos y rentables para llegar al segmento de clientes definido.