



ALUMNO: JOCTAN SALMERON
DOCENTE: VICTOR SALAS
MATERIA: DESAROLLO EMPRESARIAL

MODELO DE NEGOCIO CANVAS

PROPUESTA DE VALOR

Es la pieza clave de todo el modelo de negocio. La propuesta de valor o ventaja competitiva es el motivo por el que el cliente nos va a comprar a nosotros y no a otro. Aquí se incluye lo que hace diferente e innovador a nuestro producto/servicio.



SEGMENTO DE CLIENTES

El primer módulo de Canvas son los segmentos de clientes. En el debes definir y analizar los que serán los clientes de tu proyecto. Los segmentos de clientes son el primer bloque sobre el que debes trabajar en tu modelo de negocio, ya que representan los clientes de tu proyecto.



CANALES DE DISTRIBUCION

En la estructura del Modelo Canvas de negocio, los canales Canvas son todos aquellos medios que utilizamos para comunicarnos o para interactuar con el segmento de clientes con el propósito de dar a conocer la propuesta de valor, distribuirla en el mercado y concretar su venta.

