



Lic. Medicina Veterinaria y Zootecnia

6to Cuatrimestre

Marissa Cruz Paz

“Desarrollo Empresarial”

Lic: Victor Antonio Gonzalez Salas

Tapachula, Chiapas

MODELO CANVAS

> PROPUESTA DE VALOR

Un recurso para transmitir de manera objetiva y directa las ventajas que una empresa puede aportar a sus clientes.

> ACTIVIDAD CLAVE

son aquellas que hacen posible que exista la propuesta de valor y que la solución al problema o necesidad del segmento de clientes sea viable.

> RECURSOS CLAVE

Los haberes de la empresa, los medios con los que cuenta la compañía para realizar su actividad económica.

> SEGMENTO DE MERCADO

Consiste en la división del público (de una marca o empresa) en pequeños grupos en los que sus miembros comparten una serie de características concretas.

> RELACION CON LOS CLIENTES

Documento de una página para plasmar elementos fundamentales de un negocio o producto, estructurando una idea de una manera coherente.

> CANALES DE DISTRIBUCION

son aquellos medios que tiene la empresa para hacer llegar la propuesta de valor a sus clientes.

> ESTRUCTURA DE COSTOS

Composición detallada de todos los gastos asociados con la operación del negocio

> FLUJO DE INGRESOS

permite llevar a la realidad una idea de negocio de forma más simplificada.

> RED DE PARTNERS

Es una alianza a nivel global y un programa de Channel Partners que te permite hacer crecer tu propio negocio mientras desarrollas una sólida relación con los clientes

Bibliografía:

<https://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas>