

Guía Explicativa del Modelo Canvas

1. ¿Qué es el Modelo Canvas?

El Modelo Canvas es una herramienta visual que permite comprender y describir cómo funciona un Negocio en sus partes esenciales. Organiza la información en nueve bloques que muestran clientes, propuesta de valor, canales, relación, ingresos, actividades, recursos, aliados y costos. Es claro, práctico y aplicable a emprendimientos de cualquier rubro y en cualquier etapa de desarrollo.

Los 9 bloques del modelo CANVAS

1. Segmentos de Clientes

Define a las personas o grupos que recibirán el producto o servicio. Para describirlos correctamente considera su edad aproximada, dónde viven o trabajan, hábitos, necesidades, deseos, problemas frecuentes y contextos de vida.

Ejemplos: Personas que trabajan todo el día y necesitan comida lista. Maestros que requieren materiales confiables para construcción. Emprendedores que buscan asesoría contable. Turistas interesados en artesanía o productos locales. Familias que necesitan servicios de reparación doméstica.

2. Propuesta de Valor

Explica qué ofrece el Negocio y por qué es útil para el cliente. Incluye beneficios concretos, problemas que resuelve, atributos diferenciadores y la experiencia que entrega.

Ejemplos: Alimentos que ahorran tiempo sin perder calidad. Materiales de construcción con resistencia comprobada. Servicios profesionales que simplifican gestiones. Artesanía con identidad local. Reparaciones rápidas y con garantía.

3. Canales

Describe por dónde los clientes conocen el Negocio, cómo se comunican con él y cómo reciben el producto o servicio. Incluye medios de difusión, formas de contacto y métodos de entrega.

Ejemplos: Redes sociales, recomendaciones, ferias o tiendas colaboradoras. Contacto por WhatsApp, teléfono o sitio web. Entrega a domicilio, retiro en taller, visitas a terreno o despacho por transporte externo.

4. Relación con Clientes

Define el tipo de interacción que tendrá el Negocio con sus clientes. Incluye comunicación, acompañamiento, soporte, claridad en la información y acciones posteriores a la compra.

Ejemplos: Atención personalizada para coordinar pedidos o servicios. Asesoría básica sobre cantidades necesarias en proyectos. Seguimiento posterior para verificar satisfacción. Información clara sobre plazos, precios y condiciones.

5. Fuentes de Ingresos

Identifica todas las formas en que el Negocio genera ingresos. Pueden ser ventas directas, servicios por hora, contratos, producción bajo pedido, paquetes o suscripciones.

Ejemplos: Venta de productos alimenticios por unidad o pack. Servicios de instalación o reparación. Venta de materiales por carga o palet. Talleres o cursos pagados por sesión. Asesorías o servicios profesionales.

6. Actividades Clave

Son las acciones esenciales que permiten que el Negocio funcione correctamente. Incluyen producción, atención de clientes, compras, coordinación, logística, promoción y administración.

Ejemplos: Preparar alimentos, fabricar piezas, cortar materiales o ensamblar productos. Realizar visitas técnicas, emitir informes o dictar clases. Organizar inventario, entregar pedidos y mantener herramientas o maquinaria.

7. Recursos Clave

Son los elementos necesarios para ejecutar las Actividades Clave. Incluyen recursos físicos, humanos, digitales, logísticos y económicos.

Ejemplos: Vehículo de reparto para entregas. Máquina para fabricar ladrillos o herramientas de carpintería. Equipos tecnológicos como computadores, celulares o software de gestión. Conocimientos profesionales, habilidades técnicas o experiencia práctica. Espacios de trabajo como talleres, cocinas, bodegas u oficinas.

8. Socios o Aliados Clave

Personas, empresas o instituciones que facilitan o fortalecen el funcionamiento del Negocio. Pueden aportar insumos, servicios, conocimiento, acceso a mercados o apoyo técnico.

Ejemplos: Contador(a) externa para orden administrativo. Proveedores de materiales, insumos o herramientas. Servicios de reparto o transporte. Asociaciones de feriantes, cooperativas o agrupaciones productivas. Talleres externos para trabajos complementarios.

9. Estructura de Costos

Incluye todos los gastos necesarios para operar. Considera costos fijos y variables relacionados con producción, servicios, administración y logística.

Ejemplos: Insumos alimenticios, materiales de construcción, telas, madera o repuestos. Mantenimiento de herramientas o maquinaria. Combustible, transporte, arriendo, servicios básicos e internet. Honorarios externos o comisiones. Reposición de envases, piezas o elementos consumibles.

Resumen final

Para desarrollar un **Modelo Canvas** efectivo, sigue este flujo lógico:

1. **Segmento de Clientes:** Define primero a quién te diriges y qué necesidades tienen.
2. **Propuesta de Valor:** Articula qué ofreces y por qué es relevante para resolver esas necesidades.
3. **Entrega y Valor:** Determina los **Canales** de comunicación y las **Fuentes de Ingreso**.
4. **Eficiencia Operativa:** Establece las **Actividades** y **Recursos Clave** necesarios, así como los **Aliados** que facilitarán el trabajo.
5. **Viabilidad:** Finalmente, estructura los **Costos** y valida la coherencia entre todas las partes.

Como resultado obtendrás una visualización integral, simple y ordenada del negocio que agiliza la toma de decisiones estratégicas.

MODELO CANVAS



Socios Clave
¿Quién te puede ayudar?

- Peras
- Manzanas
- Agua



Actividades Clave
¿Qué harás para cumplir la propuesta de valor?

- Peras
- Manzanas
- Agua



Propuesta de Valor
¿Que haces diferente de la competencia?

- Peras
- Manzanas
- Agua



Relación con Clientes
¿Cómo interactúas con

- Peras
- Manzanas
- Agua



Segmento de Clientes
¿A quién ayudarás?

- Peras
- Manzanas
- Agua



Recursos Clave
¿Qué recursos necesitas para la Propuesta de valor?

- Peras
- Manzanas
- Agua



Canales
¿Cómo llegas a los clientes?

- Peras
- Manzanas
- Agua



Estructura de Costos
¿Cuánto te costará?

- Peras
- Manzanas
- Agua



Fuente de Ingresos
¿Cuántos ingresos tendrás?

- Peras
- Manzanas
- Agua