

Plantilla BUSINESS MODEL CANVAS

PROYECTO:

FECHA:

ITERACIÓN:

Socios clave ¿Quiénes son los principales aliados con los que podrías contar? Identifica los proveedores, organizaciones y personas que podrían	Actividades clave ¿Cuáles son las cosas que debes hacer internamente para agregar el mayor valor?	Propuesta de valor ¿Cómo agregas valor y qué resalta de la competencia? Destaca los puntos clave	Relaciones con clientes ¿Cómo establecerás relaciones duraderas y te comunicarás con tus clientes de forma cotidiana?	Segmentos de clientes + “Primeros adoptantes” Identifica los principales clientes y enfatiza quienes serán los primeros en comprar el producto o servicio
	Recursos clave ¿Qué insumos son indispensables para el funcionamiento del negocio?		Canales ¿Cómo se puede adquirir tu bien o servicio? ¿Cuáles son los canales de promoción?	
Estructura de costos Cuáles son los principales costos para la operación del negocio y la producción de bienes y servicios?		Fuentes de ingresos Detalla todas las posibles fuentes de ingresos, comenzando por las centrales.		



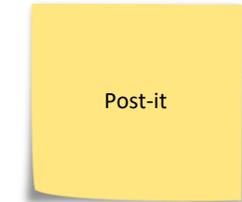
BUSINESS MODEL CANVAS (Ejemplo)

PROYECTO: Diseño web para pequeños proyectos turísticos y culturales

FECHA: 26 mayo 2021

ITERACIÓN: 1

Socios clave <ul style="list-style-type: none"> - Bookvisit (Sistema de reservaciones personalizable) - Idyd (Alianza comercial) - Incubadoras - Asociaciones y cámaras de turismo locales y regionales - Otras agencias de diseño y desarrollo web 	Actividades clave <p>Diseño web. Marketing digital. Consultoría. Cursos online</p>	Propuesta de valor <p>Precios accesibles.</p> <p>Diseño personalizado con base en plantillas preestablecidas.</p> <p>Posibilidad de ampliación a comercio electrónico.</p> <p>Capacitación básica para actualizaciones.</p>	Relaciones con clientes <p>Personal Whatsapp Correo electrónico Redes Instagram Mail. (Básicamente en línea)</p>	Segmentos de clientes + "Primeros clientes" <p>Pequeños hoteles y alojamientos alternativos, operadores locales.</p> <p>Emprendedores turísticos y culturales.</p> <p>Gobiernos locales de pequeños municipios.</p> <p>"primeros clientes" Alojamientos con oferta publicada en Agencias de Viaje en Línea (Booking.com / Expedia, Etc.) Sin sitio web</p>
	Recursos clave <p>Computadora de alto rendimiento. Diseñadores y desarrolladores web Sitio web para promoción Pasarela de pagos que permita cobros recurrentes. Servidores Licencias de plugins premium</p>		Canales <p>Venta directa. Sitio web. Promoción pagada en redes sociales. Directorios públicos. Alianzas comerciales con asociaciones locales.</p>	
Estructura de costos <p>Fijos: Hosting compartido Licencias de plugins premium Servicio de internet Escritorio dedicado en coworking</p> <p>Variables: Diseñadores y desarrolladores Campañas de marketing</p>		Fuentes de ingresos <p>Diseño y desarrollo web Mantenimiento de plataformas y hosting Cursos de desarrollo web (Posible comisión sobre reservaciones efectivas)</p>		



Actividad

<p>Socios clave</p> <ul style="list-style-type: none"> - Empresas hoteleras y restaurantes - SECTUR - FONATUR - FONART - Asociaciones y cámaras de turismo locales y regionales - Agencias de viajes, que proporcionen recorridos tanto a nacionales como internacionales 	<p>Actividades clave</p> <p>Comercialización de Productos Artesanales con valor de identidad e identificación de la persona artesana</p>	<p>Propuesta de valor</p> <p>Lo recaudado en su 60% se canaliza para programas de promoción y preservación de la cultura artesanal</p> <p>Diseños personalizados y únicos con valor cultural</p> <p>Apoyo directo a comunidades de personas artesanas y su aumento de patrimonio y calidad de vida</p>	<p>Relaciones con clientes</p> <p>Personal Whatsapp Correo electrónico Facebook Instagram Mercado libre Amazon</p>	<p>Segmentos de clientes + "Primeros clientes"</p> <p>Pequeños hoteles y alojamientos alternativos, operadores locales.</p> <p>Emprendedores turísticos y culturales.</p> <p>Gobiernos locales de pequeños municipios.</p> <p>"primeros clientes" Alojamientos con oferta publicada en Agencias de Viaje en Línea (Booking.com / Expedia, Etc.) Sin sitio web</p>
<p>Recursos clave</p> <p>Computadora de alto rendimiento. Diseñadores y desarrolladores web Sitio web para promoción Pasarela de pagos que permita cobros recurrentes. Servidores Licencias de plugins premium</p>		<p>Canales</p> <p>Venta directa. Sitio web. Promoción pagada en redes sociales. Directorios públicos. Alianzas comerciales con asociaciones locales.</p>		
<p>Estructura de costos</p> <p>Fijos: Luz Licencias del sistema de facturación Servicio de internet Sueldos y salarios Insumos de papelería y material de oficina Mantenimientos del Edificio Impuestos</p> <p>Variables: Diseñadores y desarrolladores Campañas de marketing</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Recursos Estatales Recursos de Autogenerados</p>		

