

# MÉTODO CANVAS

El Método Canvas, es un instrumento que muestra el modelo de negocio de una forma práctica y simplificada, pero coherente y concisa. Este se presenta en "el lienzo", el cual definen como "Un lenguaje común para describir, visualizar, evaluar y modificar modelos de negocio" el cual tiene una estructura de izquierda a derecha en nueve bloques que agrupan las principales variables de un negocio tratando de explicar cómo se puede ser capaz de generar ingresos y valor para la empresa y el cliente. A continuación se describe cada bloque:

1. Propuesta de valor, que propuesta o necesidad resuelve, es aquí donde se plasma la idea que debe ser creativa y diferente.
2. Segmento de mercado, a qué tipo de personas o empresas está dirigido el producto o servicio.
3. Canales, como se consigue que el producto o servicio llegue al cliente objetivo.
4. Relación con los clientes, cuáles serán las estrategias para conseguir los clientes, mantenerlos y hacerlos crecer.
5. Fuente de ingresos, definir cómo se va a monetizar el producto o servicio, especificar los medios de pago que van a estar disponibles para los clientes.
6. Recursos clave, cuáles son los recursos que se necesitan para la generación del producto o servicio, recursos físicos, financieros, intelectuales y humanos.
7. Actividades clave, actividades más importantes que ofrece la compañía y que son primordiales para la producción del bien o prestación del servicio.
8. Sociedades clave, identificar los socios y proveedores claves para la generación del producto o servicio, incluyendo instituciones de apoyo.
9. Estructura de costes, identificar los costes en que se incurre para poder iniciar la venta del producto o servicio, identificar los recursos con los costes más altos, Costes fijos, costes variables, impuestos y economías de escala.

