

PLANTILLAS PARA DISEÑAR UNA PROPUESTA DE VALOR

MODELO CANVAS

Para completar los 9 bloques guíate con las preguntas que te presentamos a continuación



1. Segmentos de clientes

¿A qué cliente te diriges?

¿Cuál es el segmento que debes considerar?

¿Cuáles son los clientes prioritarios?

2. Propuesta de valor

¿Qué ofreces en el mercado?

¿Qué problema ayudas a resolver?

¿Qué necesidad estás satisfaciendo?

3. Canales

¿Qué medios usarás para conectar con tus clientes?

¿Cuáles usan tus clientes?

¿Cuáles funcionan mejor?

4. Relación con clientes

¿Cuál es la relación con tu cliente?

¿Qué tipo de relación quieres generar?

5. Fuente de ingresos

¿Cuánto están dispuestos a pagar tus clientes?

¿Qué formas de pago prefieren?

¿Qué márgenes obtienes?

6. Recursos clave

¿Qué recursos requiere tu propuesta?

¿Cuáles son tus fuentes de ingreso?

7. Actividades clave

¿Qué actividades requiere tu propuesta?

¿Cómo las desarrollarías?

8. Socios clave

¿Quiénes serían tus colaboradores?

¿Cómo te pueden ayudar tus socios?

¿Qué recursos estas adquiriendo con tus socios?

9. Estructura de costos

¿Cuáles son los costos de tu propuesta?

¿Cuáles son los recursos más costosos?

¿Cuáles son las actividades con más costos?

FÓRMULAS PARA CREAR TU PROPUESTA DE VALOR

Te presentamos 3 fórmulas de expertos en negocios que te guiarán para crear frases que atraigan a tus clientes según tu propuesta de valor.

FÓRMULA DE STEVE BLANK

Ayudamos a X a conseguir Y haciendo Z

Ejemplo Foody: Ayudamos a empleados y estudiantes a disfrutar de alimentos ricos y saludables mediante económicos planes de alimentación avalados por un nutricionista.

FÓRMULA DE SIMON SINECK

¿Por qué lo hago?

¿Cómo lo hago?

¿Qué hago?

Ejemplo Netflix: Creamos una experiencia de usuario para disfrutar series y películas a bajo costo y de manera accesible.

Puedes acceder desde cualquier dispositivo que cuente con una conexión a internet.

Ofrecemos una alternativa para disfrutar películas y series favoritas sin comerciales.

FORMULA DE ERIK SINK

¿Por qué elegir este producto? (utiliza superlativo) + ¿qué es? + ¿para quién es?

Ejemplo Spotify: La forma más fácil de reproducir tu música desde cualquier lugar para todos los gustos.