

Anexo II

1. RESUMEN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Describe brevemente qué es lo que se te ha ocurrido, cuál es tu idea de negocio. En este apartado consiste en que seas capaz de responder las siguientes cuestiones en relación a tu idea: ¿en qué consiste? ; ¿para qué sirve?; ¿a quién va dirigido?; ¿cómo lo piensas poner en marcha; problema que resuelve. Tu idea sólo tiene que ser innovadora en algún aspecto, de ahí que sea única¿verdad?

2. DISEÑO DEL MODELO DE NEGOCIO

2.1 MAPA DE EMPATÍA

El punto de partida para la puesta en marcha de tu proyecto deben ser los clientes, por lo tanto debes realizar el mapa de empatía de tu idea o proyecto con el objetivo de conocer adecuadamente al cliente al que va a ir dirigido tu proyecto, lo cual ayudará a definir la propuesta de valor que se va a desarrollar. Responde aquí a las principales preguntas en relación con el cliente al que va dirigido tu proyecto. Acompaña el desarrollo de esta herramienta con una breve descripción de las conclusiones alcanzadas, extensión máxima de un folio.





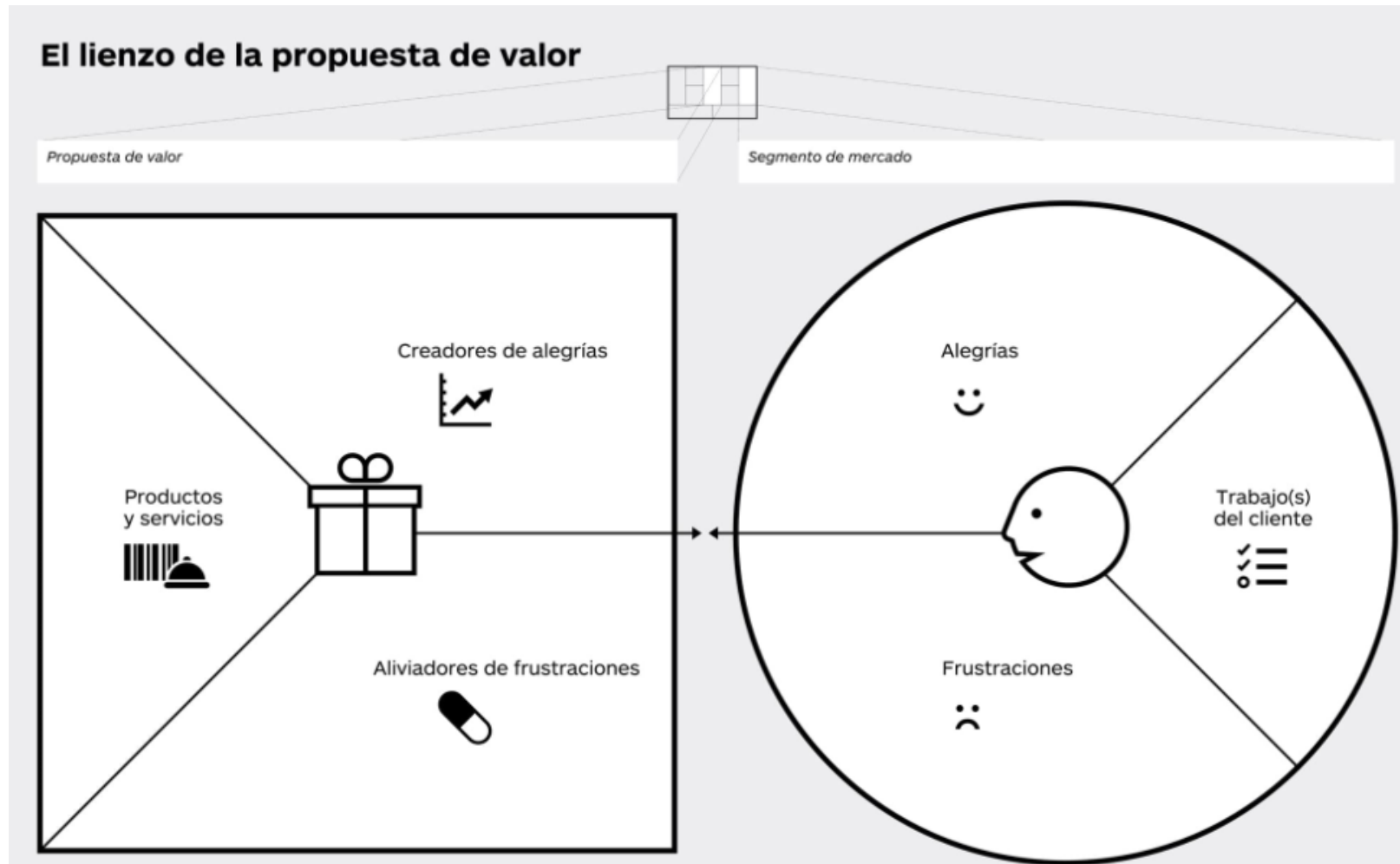
Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO

Acompaña el desarrollo de la herramienta "Mapa de empatía" con una breve descripción de las conclusiones alcanzadas, extensión máxima de un folio.

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to provide a brief description of the conclusions reached during the development of the "Empathy Map" tool.

2.2 PROPUESTA DE VALOR

Explica aquí la propuesta de valor para tus clientes en base a las conclusiones del mapa de empatía. Debes explicar aspectos como la solución que ofreces, a quién se lo ofreces y por qué es valioso para ellos.














Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO

Acompaña el desarrollo de la herramienta "Propuesta de Valor" con una breve descripción de las conclusiones alcanzadas, extensión máxima de un folio

A large empty rectangular box with a black border, intended for the user to provide a brief description of the conclusions reached during the development of the "Propuesta de Valor" tool.

2.3 CANVAS DEL MODELO DE NEGOCIO

Explica aquí los distintos apartados del CANVAS del modelo de negocio: explicación del segmento de clientes, explicación de la propuesta de valor, canales de captación y comunicación, actividades clave, recursos clave, descripción de la estructura de costes y del modelo de ingresos. Acompaña el desarrollo de esta herramienta con una breve descripción de las conclusiones alcanzadas, extensión máxima de un folio.

| <h1>Lienzo De Modelo De Negocios</h1> | | Diseñado para: | Diseñado por: | En: |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | | | Iteración: |
| <h3>Socios Clave</h3>  <p>Quiénes son nuestros socios clave? Quiénes son nuestros proveedores clave? Que recursos clave obtenemos a partir de nuestros socios clave? Qué actividades realizan nuestros socios clave?</p> <p>Reservado para: Nombre del cliente: Nombre del proveedor: Nombre del socio clave:</p> | <h3>Actividades Clave</h3>  <p>Qué actividades clave requieren nuestra propuesta de valor? Nuestros canales? Nuestra relación con los clientes? Nuestros fuentes de ingresos?</p> <p>Reservado para: Nombre: Nombre del proveedor: Nombre del cliente: Nombre del socio clave: Nombre del proveedor:</p> | <h3>Propuesta de Valor</h3>  <p>Qué valor obtenemos entregando a los clientes? Cuál problema resolvemos ayudando a resolver? Cuál necesidad o deseo satisfacemos? Que productos de producción o servicios obtenemos ofreciendo a cada segmento de clientes?</p> <p>Reservado para: Nombre: Nombre del proveedor: Nombre del cliente: Nombre del socio clave: Nombre del proveedor:</p> | <h3>Relación con Clientes</h3>  <p>Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos con cada uno de nuestros segmentos de clientes? Que relaciones o canales establecidos? Cúen canales son? Cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?</p> <p>Reservado para: Nombre: Nombre del proveedor: Nombre del cliente: Nombre del socio clave: Nombre del proveedor:</p> | <h3>Segmentos De Clientes</h3>  <p>Para quién estamos creando valor? Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <p>Reservado para: Nombre: Nombre del proveedor: Nombre del cliente: Nombre del socio clave: Nombre del proveedor:</p> |
| <h3>Recursos Clave</h3>  <p>Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? Nuestros canales? Nuestra relación con los clientes? Nuestros fuentes de ingresos?</p> <p>Reservado para: Nombre: Nombre del proveedor: Nombre del cliente: Nombre del socio clave: Nombre del proveedor:</p> | | <h3>Canales</h3>  <p>A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados? Cómo los estamos alcanzando ahora? Cómo están integrados nuestros canales? Cuáles funciones mejor? Cuáles son los más rentables? Cómo podemos integrarlos a los rutinas de nuestros clientes?</p> <p>Reservado para: Nombre: Nombre del proveedor: Nombre del cliente: Nombre del socio clave: Nombre del proveedor:</p> | | |
| <h3>Estructura De Costos</h3>  <p>Cuales son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio? Cuales recursos clave son los más costosos? Cuales actividades clave son las más costosas?</p> <p>Reservado para: Nombre: Nombre del proveedor: Nombre del cliente: Nombre del socio clave: Nombre del proveedor:</p> | | <h3>Fuente De Ingresos</h3>  <p>Por cual valor nuestro cliente están dispuestos a pagar? Actualmente por que se pagan? Cómo están pagando? Cómo prefieren pagar? Cúen aporte cada fuente de ingresos a los ingresos generados?</p> <p>Reservado para: Nombre: Nombre del proveedor: Nombre del cliente: Nombre del socio clave: Nombre del proveedor:</p> | | |



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO

Acompaña el desarrollo de la herramienta "CANVAS-Lienzo del modelo de negocio" con una breve descripción de las conclusiones alcanzadas, extensión máxima de un folio.

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to provide a brief description of the conclusions reached during the development of the "CANVAS-Lienzo del modelo de negocio" tool.