**Visión**

Escriba la visión de la empresa, y como querés verla dentro de 5 años

**Misión -** ¿Cuáles son los objetivos de tu negocio?

Escriba la misión de la empresa, y como querés verla dentro de 5 años

**Identidad - Marca**

Escriba 30 palabras que reflejen los valores e identidad de su idea, proyecto o emprendimiento

**Situación Actual**

Describir la situación

**FODA** (Fortalezas - Oportunidades - Debilidades - Amenazas)

Realice un diagnóstico de su emprendimiento.

 Positivo Negativo

Fortalezas

Debilidades

Interno

Oportunidades

Amenazas

Externo

**Definamos Modelo**

**Segmentos de Clientes**

*¿Para quién estamos creando valor?*

*¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?*

*¿Cuál es nuestro Mercado*

**Propuesta de valor**

¿Qué valor estaremos entregando a los clientes?

¿Cuál problema estaremos ayudando a resolver?

¿Cuál necesidad estaremos satisfaciendo?

¿Qué paquetes de productos o servicios estaremos ofreciendo a cada segmento de clientes?

**Canales**

¿A través de qué canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados?

**Fases del canal:**

1. Crear conciencia ¿Cómo creamos conciencia de los productos y servicios de nuestra compañía?

2. Evaluación ¿Cómo ayudamos a que nuestros clientes evalúen nuestra propuesta de valor?

3. Compra ¿Cómo podemos permitir que nuestros clientes compren productos o servicios específicos?

4. Entrega ¿Cómo proveemos el servicio post venta?

¿Cómo estamos entregando la propuesta de valor a los clientes?

**Relación con clientes**

¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?

Ejemplos:

• Asistencia personal • Servicios automatizados

• Asistencia personal dedicada • Comunidades

• Auto servicio

**Fuentes de Ingresos**

¿Por cuál valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? ¿Por qué se paga?

¿Cómo están pagando? ¿Cómo prefieren pagar?

¿Cuánto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

**Recursos clave**

¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta en valor? ¿Nuestros canales?

¿Nuestras fuentes de ingreso?

¿Nuestras relaciones con los clientes?

Tipos de recurso:

• Físicos

• Intelectuales (Marcas, patentes, derechos de autor, datos)

• Humanos

• Financieros

**Actividades clave**

¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta en valor?

¿Nuestros canales?

¿Nuestras fuentes de ingreso?

¿Nuestras relaciones con los clientes?

**Socios clave**

¿Quiénes son nuestros socios clave?

¿Quiénes son nuestros proveedores clave?

¿Qué recursos claves estamos adquiriendo de nuestros socios clave?

¿Qué actividades realizan nuestros socios clave?

**Estructura de costos**

¿Cuáles son los costos más importantes de nuestro modelo de negocio?

¿Cuáles recursos clave son los más costosos?

¿Cuáles actividades clave son las más costosas?

Su negocio es más:

**Enfocado al costo** (Estructura de costos conservadora, propuesta de valor de bajo costo, máxima automatización, mucho outsourcing)

**Enfocado al valor** (Enfocado a la creación del valor, proposiciones del valor Premium) X

Ejemplo de características:

• Costos fijos (Salarios, rentas utilidades)

• Costos variables

• Economías de escala