

PROGRAMA VINCULAR

MODELO CANVAS Para emprendedores

- CERTEZA EN UNA IMAGEN. CON VARIOS ASPECTOS.
- MINIMIZA RIESGOS.



1 SEGMENTACIÓN del MERCADO

ELEGIMOS UN CLIENTE AL QUE QUEREMOS LLEGAR PARA ATRAER, RETENER Y FIDELIZAR.



2 CANALES de COMUNICACIÓN

DAR a CONOCER mi SERV. o PRODUCTO. mi PROPUESTA DE VALOR

- * PUBLICIDAD.
- * PROMOCIÓN
- * VENTAS PERSONALES.

UN MIMO a mi CLIENTE Post-venta



3 RELACIONES con LOS CLIENTES



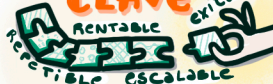
IDEAR LA MEJOR RELACIÓN. NO SOLO LA QUE SEA MÁS CÓMODA, SINO MÁS CONVENIENTE PARA NUESTRO NEGOCIO.

4 PROPUESTA de VALOR

Cómo me diferencio del resto, PARA TENER una VENTAJA COMPETITIVA.



5 ACTIVIDADES CLAVE



• HACEN QUE EL NEGOCIO FUNCIONE.

6 ASOCIACIONES CLAVE



SIN EL APOORTE de QUIENES ME AYUDAN. (FLIA., AMIGOS, ETC.) MI EMPRENDIMIENTO NO PUEDE LLEVARSE ADELANTE.

7 RECURSOS CLAVE



¿CUÁNTO NOS CUESTA PONER EN MARCHA y DESARROLLAR NUESTRO EMPRENDIMIENTO?

8 ESTRUCTURA de COSTOS



TODOS LOS GASTOS ECONÓMICOS DIRECTOS e INDIRECTOS.



VENTAJAS → Nuevas estrategias de crecimiento!

9 FUENTES de INGRESOS



INGRESOS - COSTOS = RENTABILIDAD o BENEFICIO del PROYECTO

DIVERSIFICAR fijación de precios

INNOVACIÓN

• TRANSFORMAR UNA NECESIDAD EN DEMANDA.

• APROVECHAR OPORTUNIDADES

• ¿QUÉ VALOR TIENEN LOS INSTRUMENTOS QUE TENEMOS?

INGRESOS. PRODUCCIÓN.

