



Manual y Estructura

Business Model Canvas

1. Primer bloque del Canvas: Segmento de Clientes

El segmento de clientes es el bloque que define los distintos grupos de personas u organizaciones a los que una empresa pretende llegar y servir.

2. Segundo bloque del Canvas: Propuesta de Valor

Este bloque del Business Model Canvas describe el conjunto de razones por las cuales el cliente elegirá el producto o servicio. Entiende aquí valor como beneficio, por lo que es esencial que se sepa explicar los beneficios que el producto o servicio genera para el cliente.

3. Tercer bloque del Canvas: Canales

El componente Canales describe dónde la empresa comunica, distribuye y vende el producto o servicio a sus clientes. Estos canales pueden ser directos o indirectos:

- Los canales directos son aquellos privados, es decir, canales propios de la empresa, como su equipo de ventas, su tienda, su tienda web etc.;
- Los canales indirectos son aquellos que no pertenecen a la empresa, es decir, son canales de terceros. Por ejemplo, la distribución al por mayor, revendedores o sitios web de terceros.

4. Cuarto bloque del Canvas: Relaciones con los Clientes

¿Qué tipo de relación espera establecer con el segmento de clientes? ¿Cómo aumentar las ventas? ¿Cómo conseguir que los clientes no cambien de competidores?





5. Quinto bloque del Canvas: Fuentes de Ingresos

El bloque Fuentes de Ingresos es el último bloque de los aspectos emocionales de nuestro marco. Este bloque representa el dinero que su empresa generará a través de la venta de su producto y servicio y también las formas con la que captará este valor.

6. El sexto bloque del Canvas es: Recursos clave

Todo emprendimiento necesita una estructura para funcionar. Simple o compleja, esta estructura es la que hará viable dicho emprendimiento.

7. El séptimo bloque del Canvas es: Actividades clave

Este bloque describe las acciones más importantes que debe emprender su empresa para que el modelo de negocio funcione.

8. Octavo bloque del Canvas: Colaboraciones Principales

Este bloque se refiere a la red de proveedores y socios, es decir, empresas, personas y entidades que son sus aliados para optimizar y reducir el riesgo empresarial.

9. Noveno bloque del Canvas: Estructura de Costes

Este bloque del Canvas del *Business Model Canvas* se refiere a todos los costes que implica el funcionamiento del Modelo de Negocio.





Modelo:

Business Model Canvas

Ex: Nespresso

1. Segmento de Clientes

- Consumidor de café en el hogar;
- Consumidor de café en el local de trabajo.

2. Propuesta de Valor

- Café expreso de alta calidad sin complicaciones ni líos.

3. Canales

- Tiendas Nespresso y minoristas asociados

4. Relacionamiento con os Clientes

- Nespresso Club
- Nespresso.com

5. Fuentes de Ingreso

- Venta de máquinas margen bajo
- Ventas de cápsula de café con un margen muy alto

6. Ingresos Principales

- Contrato con George Clooney
- Marca Nespresso





7. Atividades-Clave

- Patentes
- Logística

8. Colaboradores Principales

- Fabricante de máquinas y cápsulas
- Productores de café de todo el mundo

9. Estructura de Costes

- Publicidad
- Fabricación
- Logística

