

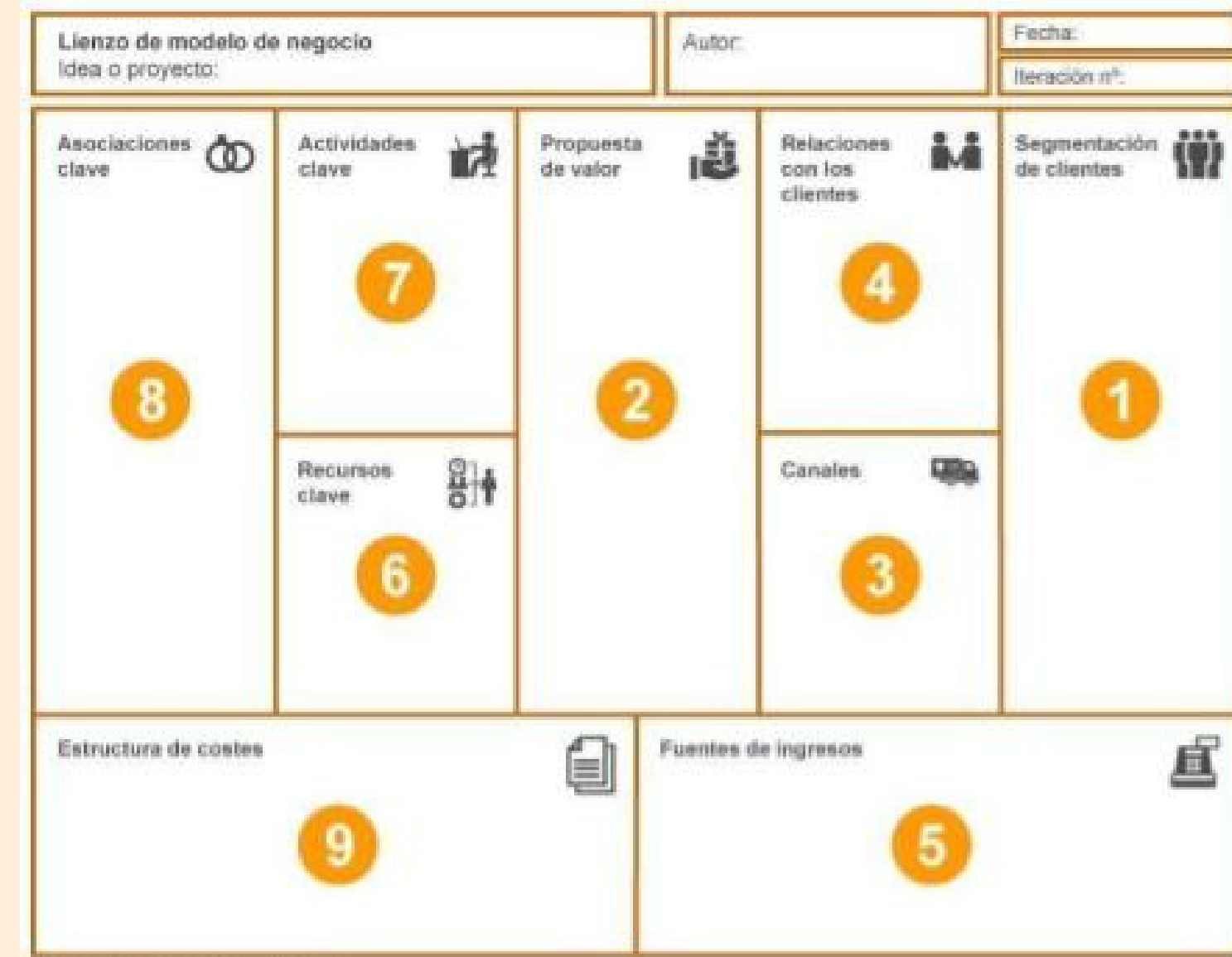
# MANUAL PARA COMPLETAR LIENZO **CANVAS**

El siguiente manual fue creado por el Área de Apoyo a Mipymes D.G.D.E de la Intendencia de Canelones. En él se describe cuales son los pasos a seguir y qué contenidos mínimos deben ser tenidos en cuenta para completar un lienzo CANVAS. La imagen insertada en el documento es el modelo general de esta herramienta de organización de la empresa.

# ¿Qué es un lienzo CANVAS?

El **modelo Canvas** es una **herramienta analítica** que refleja las fortalezas y debilidades de un negocio en un vistazo (una única hoja). De esta forma obtenemos una **visión global de nuestro modelo de negocio** rápido y de forma sencilla. Fue desarrollada por Alexander Osterwalder en 2011, como una metodología para agregar valor a las ideas de negocio, y es una de las herramientas más empleadas en la **metodología Lean Startup**. El modelo Canvas es una herramienta analítica que refleja las fortalezas y debilidades de un negocio en un vistazo (una única hoja).

De esta forma obtenemos una visión global de nuestro modelo de negocio rápido y de forma sencilla. Fue desarrollada por Alexander Osterwalder en 2011, como una metodología para agregar valor a las ideas de negocio, y es una de las herramientas más empleadas en la metodología Lean Startup.



## **1. Los segmentos de clientes**

Teniendo en cuenta que son la base de un negocio debemos detectar a aquellos grupos de personas a los que ofreceremos nuestro producto o servicio y analizarlos en profundidad. Podemos definir diferentes perfiles de personas que nos ayuden a visualizar cómo son quienes nos van a comprar. Dentro de este análisis debemos de considerar diferentes factores como los sociodemográficos y sus comportamientos, motivaciones e intereses.

## **2. La propuesta de valor**

¿Qué es lo que te diferencia de la competencia? ¿Qué beneficios ofreces? Debes definir tu propuesta de valor y dirigirla hacia los clientes definidos anteriormente. Recuerda, debe ser la propuesta de valor la que se adapte a ellos y no caer en el error de pensar que serán ellos quienes se adaptarán a nuestros productos.

*Gobierno de  
Canelones*

### **3. El canal**

¿Cómo vas a hacerles llegar esa propuesta de valor (tus productos o servicios) a tus clientes? Debes definir las distintas líneas de distribución. De nada servirá tener una excelente propuesta de valor si no puedes hacerla llegar a los interesados.



### **4. La relación con el cliente**

Debes determinar en qué punto comienza tu relación con el cliente y cuáles son los distintos puntos de encuentro que tendrás con él hasta que termine dicha relación. No debes caer en el error de centrarte solo en las relaciones personales, los clientes pueden tener contacto con nuestra marca en distintos momentos y de diversas formas.

Gobierno de  
Canelones

## **5. Los flujos de ingresos**

¿Cuánto están dispuestos a pagar tus clientes por tu producto o servicio? La empresa debe ser rentable pero siempre tiene que ir en línea con lo que demanda nuestro cliente. No caigas en el error de definir primero tus fuentes de ingresos y después definir a tus clientes, primero debes localizar a estos y posteriormente analizar las distintas vías de obtener beneficios.



*Gobierno de  
Canelones*

## **6. Los recursos clave**

¿De qué recursos dispones para ofrecer la propuesta de valor? Estos recursos engloban personas, instalaciones, máquinas, financiación, etc.

## 7. Las actividades clave

Para hacer llegar nuestra propuesta de valor a los clientes debemos llevar a cabo diferentes acciones como producción, marketing, comunicación, etc.



## 8. Las alianzas

No podremos hacerlo solos, necesitamos proveedores, inversores, otras empresas, instituciones, etc. Por lo tanto, es importante definir quiénes son clave para llevar nuestra propuesta de valor al mercado.

## 9. La estructura de costes

Toda empresa tiene unos costes ¿sabés cuáles son los tuyos? Estos pueden ir desde la fabricación de costes al pago de nóminas de los empleados.

## 10. Contexto

Esta última dimensión no aparece en la división en bloques tradicional del CANVAS. De todas maneras, conocer el enclave en el que se encuentra inmerso el emprendimiento siempre es necesario y es una información fundamental para el desarrollo armónico. Además, cuando hablamos de contexto, no sólo hablamos de un espacio territorial, sino también de una situación temporal. En ese sentido, es importante tener en cuenta en qué contexto económico nos encontramos y otros factores temporales que pueden influir en el desarrollo de tu proyecto.

Fuentes:

<https://www.youtube.com/watch?v=iLe5GYkBT8&t=40s>

<https://www.santaluciaimpulsa.es/que-es-el-modelo-canvas-y-como-completar-el-lienzo/>

<https://www.ingeniovirtual.com/el-business-model-canvas-o-lienzo-de-modelos-de-negocios>