

Cómo desarrollar tu idea de negocios



LEAN CANVAS



Nuestra Historia...



MODELO DE NEGOCIOS



Diagrama sencillo de tu negocio

Modelo de Negocios

Crea, entrega y captura valor



Documento extenso para los inversores, que generalmente pocos leen

Plan de Negocios

MODELO DE NEGOCIOS LEAN CANVAS



1. PROBLEMA

- ¿Tengo un problema que vale la pena resolver?
- ¿Cuál es la necesidad que detecto?
- ¿Cuál es el dolor de mis clientes?

2. SEGMENTO DE CLIENTES

- ¿Cuál es mi cliente meta?
- ¿Hay usuarios y clientes?
- ¿Cuál es la identidad de mi cliente?

3. PROPUESTA DE VALOR

- Promesa hacia el cliente
- Intersección entre el problema y la solución
- ¿Qué puede hacer el cliente con mi producto? (usos)
- Captura la atención del cliente

4. SOLUCIÓN

- ¿Cuál es mi solución al problema / necesidad detectada?
- ¿Cómo curo el dolor de los clientes?
- Lista de características / rasgos esenciales

5. CANALES

- ¿Cómo voy a llegar a mis clientes?
- ¿Cómo voy a entregar mi solución?

6. INGRESOS

- ¿Cómo voy a ganar dinero con mis clientes?
- ¿Qué necesito de mis usuarios?
(FB: atención / Youtube: contenido)

7. COSTOS

- ¿Cuánto me sale adquirir un cliente?
- ¿Cuáles son mis costos fijos?
- ¿Cuáles son mis costos variables?
- ¿Cuál es la inversión inicial?
- ¿Tuve en cuenta mi mano de obra?

8. MÉTRICAS

- Tracción: compromiso de tus clientes con tu producto
- ¿Cómo mido si mi startup es exitosa?

9. VENTAJA COMPETITIVA

- ¿Cuál es la barrera de entrada para posibles competidores?
- ¿Por qué mi solución no puede ser fácilmente copiada?
- ¿Cómo me diferencio de la competencia?

¿QUÉ APRENDISTE HOY?



*¡muchas
gracias!*



info@agilmentor.com