



Elaborar un plan de negocios para iniciar un emprendimiento con el pie derecho es fundamental para todo emprendedor que desea formar un negocio con bases sólidas y objetivos claros.

El modelo Canvas es ideal si estás iniciando, ya que de manera muy sencilla sabrás los puntos clave para arrancar.

Tu plan de negocios quedará cubierto en tan solo una hoja de papel donde plasmarás de manera práctica los aspectos más importantes de tu negocio que funcionaran como engranes para un desarrollo óptimo y sobre todo para no perder de vista los cimientos establecidos a la hora de emprender. Te recomiendo llenar tu plan a mano y utilizar colores que sobresalgan ya que esto ayudará a tu mente a no pasar por alto ningún elemento importante.

Debes considerar los siguientes aspectos:

1. Segmento de clientes.
2. Propuesta de valor.
3. Canales de distribución.
4. Relación con los clientes.
5. Fuentes de ingresos.
6. Recursos clave.
7. Actividades clave.
8. Alianzas clave.
9. Estructura de costos.

A continuación un ejemplo con las preguntas que debes cuestionarte al llenar tu modelo de negocios Canvas y la estructura en la que debes hacerlo.

Modelo canvas

7. Actividades clave

- ¿Qué actividades son esenciales para el funcionamiento del negocio?
- ¿Qué procesos clave debemos llevar a cabo?
- ¿Cómo vamos a optimizar nuestras actividades para maximizar la eficiencia?

8. Alianzas clave

- ¿Con quiénes necesitamos colaborar para tener éxito?
- ¿Qué socios estratégicos podemos tener?
- ¿Cómo vamos a gestionar estas alianzas para maximizar los beneficios?

6. Recursos clave

- ¿Qué recursos necesitamos para operar el negocio?
- ¿Qué recursos humanos, financieros y tecnológicos requerimos?
- ¿De dónde obtendremos estos recursos?

2. Propuesta de valor

- ¿Qué nos hace únicos?
- ¿Qué problemas vamos a resolver?
- ¿Qué beneficios obtendrán los clientes?

4. Relación con los clientes

- ¿Cómo vamos a establecer y mantener relaciones con los clientes?
- ¿Qué tipo de soporte y servicio ofreceremos?
- ¿Qué estrategias utilizaremos para fidelizar a los clientes?

1. Segmento de clientes

- ¿Quiénes son mis clientes?
- ¿Cuáles son sus necesidades y problemas?
- ¿Qué valor puedo ofrecerles?

3. Canales de distribución

- ¿Cómo llegaremos a nuestros clientes?
- ¿Qué canales de distribución utilizaremos?
- ¿Cómo vamos a comunicarnos con los clientes?

9. Estructura de costos

- ¿Qué áreas de gastos debemos considerar?
- ¿Cómo vamos a controlar y optimizar nuestros costos operativos?

5. Fuentes de ingresos

- ¿Cómo vamos a generar ingresos?
- ¿Cuál será nuestro modelo de precios?
- ¿Qué estrategias utilizaremos para aumentar los ingresos?

