



Modelo de Negocio Canvas

+58 (0414) 2790068

✉ agencia@377creative.com

🌐 www.377creative.com

A background image showing a close-up of two business people in dark suits shaking hands. One person's hand is giving a thumbs-up gesture. The scene is set outdoors with a blurred background of what appears to be a modern building or office structure.

Segmentación de clientes

Es el grupo de personas y organizaciones que constituye nuestro público objetivo, cuyas necesidades vamos a satisfacer mediante los productos o servicios que representan nuestra propuesta de valor.

Dichos segmentos o nichos del mercado los agruparemos de acuerdo a una serie de características comunes: necesidades, comportamientos y atributos.

Relación con los clientes

A través de qué estrategias nos relacionaremos con nuestros clientes.

Cada modelo de negocio exige un tipo de relación y esto debe ser definido, pues la experiencia global del cliente está en función directa al trato que reciba de la empresa.

Propuesta de valor

Está referida al cómo creamos valor para nuestros clientes, mediante los productos o servicios que ellos desean. Qué problemas resolvemos, qué necesidades satisfacemos, qué oportunidades detectamos o creamos.

Elementos de valor para los clientes

- Utilidad.
- Mejora de los productos o servicios ofreciendo mayor comodidad, usabilidad, accesibilidad.
- Innovación.
- Personalización de la oferta de productos y servicios.
- Reducción de los costos, precios, tiempos de entrega, de la inversión necesaria, mediante la optimización de los procesos.

Canales

A través de qué medios daremos a conocer nuestra propuesta de valor, cómo distribuiremos y venderemos nuestros productos y servicios; garantizando además la atención posventa.

Podemos usar nuestros propios canales y/o también los de los socios comerciales.

- **Canales Propios:** nuestras tiendas, equipos de venta y webs.
- **Canales de socios comerciales:** Para la venta al detalle, distribución al por mayor o a través de sus webs.

Las empresas deben procurar combinar adecuadamente los distintos tipos de canales con la finalidad de mejorar la experiencia de los clientes y aumentar sus propios niveles de ingresos.

Socios **claves**

Las alianzas con personas y organizaciones externas a nuestro negocio, son importantes para el desarrollo del mismo (socios, proveedores, inversionistas, etc).

Estas asociaciones nos permitirán garantizar el suministro de recursos, disminuir riesgos, difundir el mensaje, obtener información, generar nuevos clientes, externalizar actividades clave, compartir recursos claves.

Estructura de **costos**

Se deben cubrir una serie de costos para garantizar la operatividad del negocio.

Todos los elementos que componen el modelo de negocio generan costos y deben ser identificados y presupuestados, a fin de estimar un monto suficiente de ingresos que puedan cubrirlos.

¡Visítanos!

¡Nosotros ponemos el Café!



Parque Cristal, Torre Oeste, piso 12, ofic 5-6, Avenida Francisco de Miranda, Caracas 1060, Miranda.



agencia@377creative.com



www.377creative.com



+58 (414) 2790068

¡Síguenos!



@377creative



@377creative



@377creative