https://www.notastransformaciondigital.com/MercadeoEstrategico/Modelo-de-Negocio-con-Canvas.php

MODELO CANVAS

Creado para:	**Notas transformación digital**
Diligenciado por:	**JDLP**

Relaciones Clave

MOTIVACIÓN PARA REALIZAR SOCIEDADES:
¿Quienes son nuestros socios claves?
Ninguno.
¿Quienes son nuestros proveedores claves?
1) goddady.com
2) Diseñador Freelance.
¿Qué recursos claves estamos obteniendo de nuestros socios?
1) Servicio de hosting y dominio.
2) Logo y diseño de la web.
¿Qué actividades claves están realizando nuestros socios?
1) Gestión del servidor 7/24.
2) Diseño Web y experiencia UX.

Actividades Clave

CATEGORÍAS:
Actividades clave como propuesta de valor.
Guías rápidas de transformación digital.
Plantillas.
Casos prácticos.
Canales de distribución.
Redes Sociales.
Buscadores.
Correos segmentados.
Relaciones con los clientes.
Procesos de formación.
Difusión del portal web.
Flujo de ingresos
Consultorías
Google Adsense.

Recursos Clave

¿Cuales recursos claves debemos disponer para materializar la propuesta de valor?
Creador de contenidos.
Mockups.
Diseñador.
Programador.
¿Cuales recursos claves debemos disponer para materializar los canales de distribución?
SEO.
SEM.
¿Cuales recursos claves debemos disponer para construir y fortalecer las relaciones con los clientes?
Servicio de atención.
Contenidos de alto valor.
¿Qué actividades claves se deben ejecutar para fortalecer y perdurar las fuentes de ingreso?
Evolución de contenidos.
Evolución de plantillas.

Propuesta de Valor

¿Qué valor le vamos a entregar al cliente?
Contenidos de alto valor.
Herramientas para aplicar y dominar la transformación digital.
¿Cuáles son los problemas de los clientes que vamos a solucionar?
Acceso a la información de forma integrada.
Guías rápidas de aplicación de la transformación digital.
Presentaciones.
Relaciones de elementos actualizados.
¿Qué necesidades del cliente vamos a satisfacer?
Información estructurada de la transformación digital.

Relaciones con los clientes

¿Qué tipo de relación deseo establecer y mantener con los clientes?
Relación personal
Relación personal dedicada
Auto-Servicio
Servicio automatizado
Comunidad
¿Cuánto me va a costar establecer y mantener los tipos de relaciones seleccionados?
$10.000.000 mensuales
¿Que tan integrado se encuentra los tipos de relaciones seleccionados con mi modelo de negocio?
En un 75%

Canales de Distribución

¿Por qué canales mis clientes prefieren ser contactados?
Chat
Correo
Teléfono
¿Cómo estamos contactando los clientes actualmente?
Teléfono
¿Cuál es el canal que mejor funciona?
Teléfono
¿Cuál es el canal que genera mayor costo beneficio?
Correo
¿Cómo integramos los canales con la rutina de los clientes?
Envío de correos despues de las 6:00 pm

Mercado Meta - Clientes

¿Para quienes vamos a crea valor?
Empresas.
Profesionales.
¿Cuáles serán los clientes mas representativos?
Instituciones educativas.
Empresas.
Profesionales.
Estudiantes.

Estructura de Costos

¿Cuales son los costos mas importantes para mantener el modelo de negocio?
Hosting y dominio
¿Cuales son los recursos claves mas caros?
Marketing digital.
¿Cuales son las actividades claves mas caras?
Programación
¿Qué actividades claves están realizando nuestros socios?
Ninguno.

Flujos de Ingresos

¿El mercado esta dispuesto a pagar por la propuesta de valor?
Si
Suscripción
¿Como estan pagando actualmente?
Consignación
Pago electronico
¿Cual es la forma preferida de los clientes para realizar su pagos?
Pago electronico
¿Cual es el % que aporta cada línea de productos o servicios a los ingresos totales?
Suscripción 80%
Publicidad 20%