

El Puzzle

Dinámica



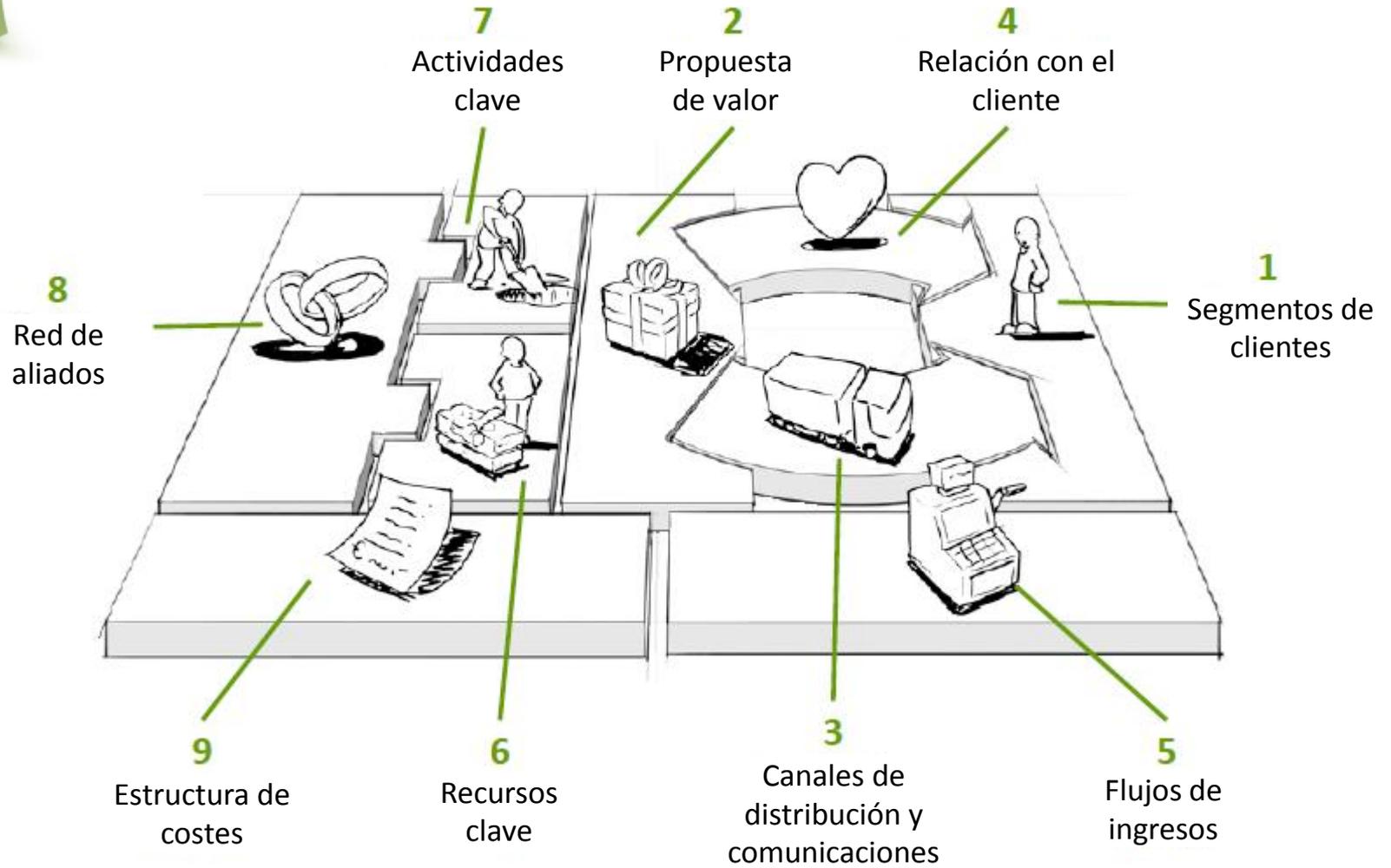
Cofinanciado por:





EL Puzzle

"LIENZO" O "CANVAS" DE ALEX OSTERWALDER





EL Puzzle

VERSIÓN MODIFICADA DEL LIENZO DE OSTERWALDER,
DENOMINADO "LEAN CANVAS" PROPUESTO POR ASH MAURYA.

<p>PROBLEMA Lista inicial con al menos 3 problemas con los que puedes encontrarte</p> <p>1</p>	<p>SOLUCIÓN Lista inicial con la solución a los problemas planteados</p> <p>3</p>	<p>PROPUESTA ÚNICA DE VALOR Definición de la propuesta de valor, qué es lo que te hace diferente y que hará que los clientes te elijan frente a la competencia. Elaboración de un mensaje claro y sencillo</p> <p>2</p>	<p>VENTAJA COMPETITIVA Marcar las diferencias respecto a la competencia</p> <p>7</p>	<p>SEGMENTOS DE CLIENTES Segmentación de clientes: tipos de clientes y características. Definición del cliente "tipo" y clientes potenciales</p> <p>1</p>
<p>MÉTRICAS Definición de 3 o 4 indicadores de medición</p> <p>6</p>	<p>CANALES Definición de los canales empleados para llegar a los clientes (canales de comunicación y de distribución y comercialización)</p> <p>4</p>	<p>ESTRUCTURA DE COSTES Identificar qué gastos (fijos y variables) vas a tener</p> <p>5</p>	<p>FLUJO DE INGRESOS Definición de la estrategia para la obtención de ingresos (ingresos, margen bruto...)</p> <p>5</p>	