

CLAVES PARA DIFERENCIARTE DE LA COMPETENCIA

ÍNDICE

1. ¿Qué es y para qué sirve la metodología CANVAS? El lienzo
2. ¿Para quién crear valor?
 - 2.1. Tu clientela.
 - 2.2. El mapa empático de la clientela
3. ¿Qué es lo que te hace diferente a la competencia? Tu propuesta de valor.
4. ¿Cómo llegar a la clientela? Tus canales de distribución.
5. ¿Cómo vas a conectar tu propuesta de valor con la clientela? La relación con tu clientela.
6. ¿Qué valor está dispuesta a pagar nuestra clientela? Tus fuentes de ingreso.
7. ¿Qué infraestructura necesitas? Tus recursos clave.
8. ¿Cuál es el proceso para tener un buen desempeño? Tus actividades clave.
9. ¿Con qué alianzas vas a trabajar? Tus redes.
10. ¿Cuánto te cuesta vender tu propuesta de valor y cómo la financiarás? Tu estructura de costes.