

GUIÓN BM CANVAS

La realización del modelo del proyecto con el *Business Model Canvas* se llevará a cabo en la aplicación Canva. Siga la guía paso a paso para acceder, editar y modelar su proyecto para su presentación en el sistema FETEPS:

1. **Accede a la plantilla:** Clique en el enlace para visualizar el Business Model Canvas en Canva: <https://bit.ly/BusinessModelCanvasFeteps>
2. **Haga una copia:** En Canva, clique en "Usar este modelo" para crear su propia versión editable.
3. **Rellene su modelo:** Introduzca la información de su proyecto en los bloques correspondientes de Business Model Canvas.
4. **Descargue su archivo:** Después de completar la plantilla, haga clic en "Compartir" → "Descargar", seleccione el formato PDF y guarde el archivo.
5. **Envíe para la FETEPS:** Envíe el archivo de acuerdo con las instrucciones proporcionadas por la Organización de la Feteps.

Business Model Canvas

El Segmento de Clientes es el bloque que define **quiénes son los clientes objetivo** del proyecto al que se pretende atender a través de la solución presentada. Pueden ser diferentes grupos de clientes con diferentes características y necesidades.

1. Propuesta de Valor

Este bloque describe el conjunto de razones por las que su cliente elegirá su producto o servicio. Entienda el valor aquí como un beneficio, por lo que es



fundamental que sepa explicar qué beneficios genera su producto o servicio para el cliente.

2. Canales

El componente Canales describe dónde se comunica, distribuye y vende el producto o servicio a sus clientes. Estos Canales pueden ser directos o indirectos:

- Los canales directos son aquellos que son privados, es decir, son los canales del propio negocio. Por ejemplo, su equipo de ventas, su tienda, su sitio web;
- Los canales indirectos son aquellos que no pertenecen a la empresa, es decir, son canales de terceros. Por ejemplo, distribución a través de sitios web de venta al por mayor, reventa o de terceros.

3. Relación con los Clientes

¿Qué tipo de relación espera su segmento de clientes que establezca con ellos? ¿Cómo va a aumentar sus ventas? ¿Cómo se asegurará de que sus clientes no le abandonen por sus competidores?

4. Fuentes de Ingresos

El bloque de Fuentes de Ingresos es el último bloque de los aspectos emocionales de nuestro Tablero. Este bloque representa el dinero que su empresa generará a través de la venta de su producto y/o servicio, así como las formas en las que capturará este valor.

5. Recursos Clave

Este bloque describe los activos que son esenciales para que el proyecto entregue su propuesta de valor, llegue a sus clientes, mantenga las operaciones y genere ingresos, que pueden ser físicos, financieros o intelectuales.



6. Actividades Clave

En este bloque se describen las acciones más importantes que debe realizar el proyecto para entregar la "Propuesta de Valor". Estas entregas pueden cubrir todo el proceso, desde la producción hasta la llegada al cliente o usuario.

7. Socios Clave

Este bloque hace referencia a la red de proveedores, socios, empresas, personas y entidades que son aliados fundamentales en el desarrollo y entrega del proyecto.

8. Estructura de Costos

Este bloque del *Business Model Canvas* se refiere a todos los costes relacionados con el funcionamiento del proyecto.

