

Actividad 1: Relaciona los elementos conformantes del lean Canvas

1 SEGMENTO DE CLIENTES

4 SOLUCIÓN

7 ESTRUCTURA DE COSTOS

2 PROBLEMAS

5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

8 MÉTRICAS CLAVE

3 PROPUESTA DE VALOR

6 FLUJO DE INGRESOS

9 VENTAJA ESPECIAL

Lee con atención y relaciona



Soluciones que aportan tu producto o servicio a los tres problemas del bloque problema

¿Cómo vas a llegar a tu público objetivo? ¿Cómo vas a llegar a tus clientes? ¿cómo te vas a relacionar con ellos?

La ventaja sobre otros productos, Qué te hace especial, diferente

Los clientes, sobre lo que vas a trabajar llamando también mercado

Se diferencia del resto, es un beneficio diferente que ofrece tu producto o servicio con respecto a las soluciones parecidos del mercado

Siempre debe de haber tres problemas principales que se quieran solucionar con el producto o servicio

Ve aspecto que se va a necesitar medir y ¿Cómo vas a medirlo? Sino no sabremos si estamos yendo bien o mal

¿Cómo vas a ganar dinero?

¿Cuánto nos cuesta? El negocio para poder hacer los cálculos correspondientes