

Actividad 1: Relaciona los elementos conformantes del lean Canvas

1 SEGMENTO DE CLIENTES	2 PROBLEMAS	3 PROPUESTA DE VALOR
4 SOLUCIÓN	5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN	6 FLUJO DE INGRESOS
7 ESTRUCTURA DE COSTOS	8 MÉTRICAS CLAVE	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