

Estas deben ser para cada segmento (1 y 2)

## Segmentos de Clientes

- Descripción general de los potenciales clientes (edad, género, ubicación, intereses, etc.) . Necesidades y deseos específicos de cada segmento. Factores que influyen en su decisión de compra. Cómo se comunican y dónde buscan información relacionada con el producto o servicio.

Segmento 1

Segmento 2

Segmento 3 (Solo para fondos Crece)

\* Para el fondo CRECE son 3 segmentos de clientes.

# Formulario - Modelo Canvas

Estas deben ser para cada segmento (1 y 2)

## Propuestas de Valor

- Beneficios y soluciones únicas que ofrece el producto o servicio. Cómo se diferenci de la competencia y por qué es relevante para los clientes. Cómo se comunican y dónde buscan información relacionada con el producto o servicio. Problemas específicos que resuelve para cada segmento de clientes.

Segmento 1

Segmento 2

Segmento 3 (Solo para fondos Crece)

Estas deben ser para cada segmento (1 y 2)

## Canales de Distribución y Ventas

- Detalles de los canales de distribución utilizados para llegar a los clientes (tiendas físicas, venta online, intermediarios, etc.). Razones por las que estos canales son los más adecuados para alcanzar a los clientes.

Segmento 1

Segmento 2

Segmento 3 (Solo para fondos Crece)

Estas deben ser para cada segmento (1 y 2)

## Relación con los Clientes

- Estrategias para interactuar con los clientes antes, durante y después de la compra. Objetivo de la relación (traspaso de información, interacción, cercanía, eficiencia). Costos asociados a mantener estas relaciones.

Segmento 1

Segmento 2

Segmento 3 (Solo para fondos Crece)

Estas preguntas no van por segmento

## Fuentes de Ingresos

- Detalles de todas las fuentes de ingresos del negocio (venta de productos, servicios adicionales, suscripciones, publicidad, etc.). Estrategias para maximizar los ingresos y diversificar las fuentes de ingresos.

Estas preguntas no van por segmento

## Recursos Clave

- Identificación de los recursos necesarios para operar el negocio (personal, tecnología, infraestructura, etc.). Detalles sobre cómo se adquieren y gestionan estos recursos. Razones por las que estos recursos son fundamentales para el éxito del negocio.

Estas preguntas no van por segmento

## Actividades Clave

- Enumeración de las actividades esenciales para llevar a cabo el negocio (producción, marketing, atención al cliente, etc.). Detalles sobre quién realiza estas actividades y cómo se coordinan entre sí. Razones por las que estas actividades son críticas para el funcionamiento del negocio.

Estas preguntas no van por segmento

## Alianzas Clave

- Identificación de colaboraciones estratégicas con otras empresas o entidades. Detalles sobre el tipo de colaboración y los beneficios mutuos. Cómo se gestionan y mantienen estas alianzas a lo largo del tiempo.



Estas preguntas no van por segmento

## Estructura de Costos

- Detalles de todos los costos asociados con el negocio (costos variables y fijos).  
Desglose de los costos por categoría (recursos, actividades, relaciones con clientes, etc.)  
Detalle de costos fijos o variables según el nivel de ingresos