

FASHION
Style



CANVAS

MODELO DE NEGOCIO CANVAS

- ✓ La idea fundamental del modelo es describir cómo una organización crea, distribuye y añade valor.
- ✓ A continuación, mostramos la estructura de los 9 bloques del Modelo de Negocio Canvas y desarrollamos el ejemplo práctico de “Fashion Style”.

MODELO DE NEGOCIO CANVAS



PROPUESTA DE VALOR

Valor para el cliente

- **En este punto debemos dar respuesta a:**
 - ✓ ¿Qué valor aporta nuestra empresa al cliente?
 - ✓ ¿Qué problema estamos solucionando a nuestro cliente?
 - ✓ ¿Qué necesidad o necesidades estamos cubriendo?

PROPUESTA DE VALOR

Valor para el cliente (Ejemplo práctico)

- ✓ Venta de ropa y complementos de diseño atractivo y actual a bajo precio.
- ✓ Excelente servicio de atención personalizada.
- ✓ Amplio catálogo de productos y stock de todas las tallas.

PROPUESTA DE VALOR

- DISEÑO A BAJO PRECIO
- ATENCIÓN PERSONALIZADA
- AMPLIO CATÁLOGO
- STOCK

CLIENTES

Relación con el cliente

- **En este punto debemos dar respuesta a:**
 - ✓ ¿Qué tipo de relación queremos establecer y mantener nuestro cliente?
 - ✓ ¿Cómo de costoso es?
 - ✓ ¿Cómo de integrado está con el resto de nuestro modelo de negocio?

CLIENTES

Relación con el cliente (Ejemplo práctico)

- ✓ Relación personal, mediante la atención personalizada y asesoramiento individual

PROPUESTA DE VALOR

- DISEÑO A BAJO PRECIO
- ATENCIÓN PERSONALIZADA
- AMPLIO CATÁLOGO
- STOCK

RELACIÓN CON CLIENTES

- RELACIÓN PERSONAL

CLIENTES

Segmento de clientes

- **En este punto debemos dar respuesta a:**
 - ✓ ¿Para quién estamos creando valor?
 - ✓ ¿Quién son nuestros clientes más importantes?

CLIENTES

Segmento de clientes: (Ejemplo práctico)

- ✓ Jóvenes de ambos sexos
- ✓ Nivel de ingresos medios
- ✓ Estilo de vida casual

PROPUESTA DE VALOR

- DISEÑO A BAJO PRECIO
- ATENCIÓN PERSONALIZADA
- AMPLIO CATÁLOGO
- STOCK

RELACIÓN CON CLIENTES

- RELACIÓN PERSONAL

SEGMENTOS DE CLIENTES

- JÓVENES DE AMBOS SEXOS
- INGRESOS MEDIOS
- ESTILO CASUAL

CANALES

Canales de comunicación

- **En este punto debemos dar respuesta a:**
 - ✓ ¿Por qué canales prefieren mis clientes ser contactados?
 - ✓ ¿Cómo estamos contactando con ellos ahora?
 - ✓ ¿Cuál es el canal que mejor funciona?

CANALES

Canales de comunicación: (Ejemplo práctico)

- ✓ Web
- ✓ Establecimiento
- ✓ Visitas comerciales

PROPUESTA DE VALOR

- DISEÑO A BAJO PRECIO
- ATENCIÓN PERSONALIZADA
- AMPLIO CATÁLOGO
- STOCK

RELACIÓN CON CLIENTES

- RELACIÓN PERSONAL

CANALES

- WEB
- ESTABLECIMIENTO
- VISITAS COMERCIALES

SEGMENTOS DE CLIENTES

- JÓVENES DE AMBOS SEXOS
- INGRESOS MEDIOS
- ESTILO CASUAL