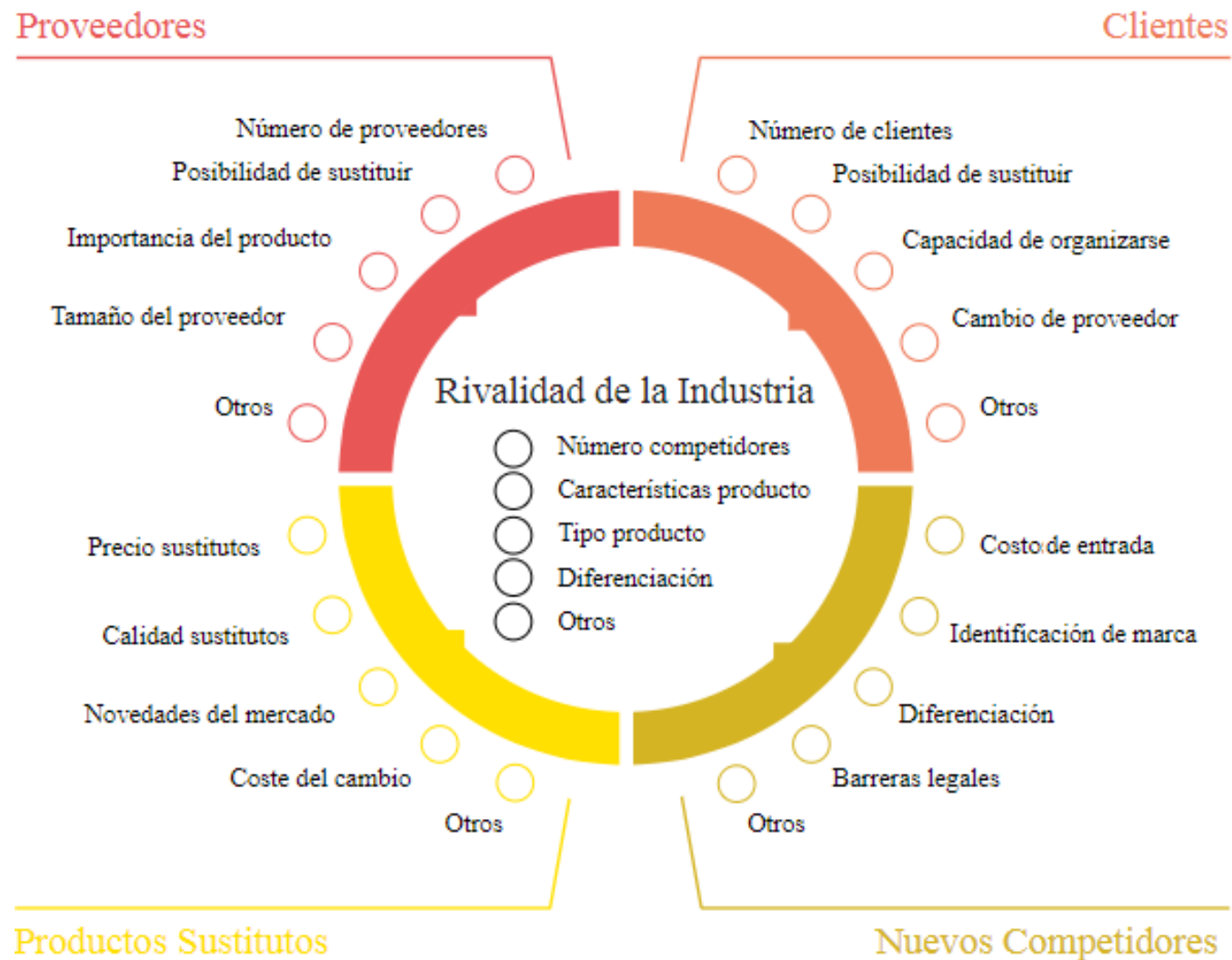


MATRIZ DAFO

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	ANÁLISIS INTERNO	
	¿Qué ventajas tiene tu negocio sobre otros similares al tuyo? ¿Qué haces tú mejor que otros dueños de negocios? ¿Qué puntos fuertes ven los otros en ti? ¿Qué factores son los que hacen que consigas vender tus productos? ¿Qué aportan tus productos o servicios diferente a los que aportan los de otros? ¿Cuáles son las mejores características de tus productos o servicios? ¿Qué ventajas tienes en tus costes de compra o producción de productos o servicios? ¿Cuáles de los productos o servicios que vendes son los mejor valorados por tus clientes? ¿Cuáles son las mejores características de tus empleados? ¿Qué hacen muy bien? ¿Con qué campañas de marketing has tenido mejores resultados?	¿Por qué tu negocio tiene poca reputación? - Si no generas suficientes ingresos, ¿por qué pasa esto? ¿Qué habilidades o capacidades clave te faltan para manejar mejor tu negocio? ¿Tu local, instalaciones o página web están obsoletos? ¿Qué aspectos puedes mejorar de tu local o de tu página web? ¿Qué problemas encuentras en tu día a día al gestionar tu negocio? ¿Qué perciben tus clientes como debilidades o desventajas? ¿Por qué tus clientes compran a tu competencia y no a ti? ¿Qué les falta a tus productos o servicios para ser mejores? ¿Cuáles son las actividades que te suponen mayores costes en tu negocio? ¿Cómo podrías mejorar tu servicio al cliente, tu política de devoluciones o la entrega de tus productos o servicios? ¿En qué parte de tu negocio te faltan recursos para gestionarlo mejor? ¿El precio de tus productos o servicios es el adecuado?
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	ANÁLISIS EXTERNO	
	¿Puede tu negocio entrar en otros mercados o segmentos de mercado? ¿Puedes atraer a otro tipo de cliente distinto de los que ya tienes? ¿Puedes ampliar tu cartera de productos para cubrir nuevas necesidades de tus clientes? ¿Es posible colaborar con tu competencia para beneficiaros con nuevos compradores? ¿Qué tipo de ayudas o subvenciones existen en tu país para negocio como el tuyo? ¿Tu gobierno ha lanzado nuevas ayudas para emprendedores como tú? ¿Hay un nuevo sector de personas que se interesan por comprar lo que vendes? ¿Han aparecido nuevos canales de venta que puedes aprovechar? - Tus productos pueden adaptarse fácilmente a nuevas tecnologías o modas?	¿Qué nuevos competidores han entrado en tu mercado? ¿Qué nuevos productos o servicios se han lanzado que pueden sustituir a los tuyos? ¿El crecimiento de tu mercado es demasiado lento? ¿Ha habido un cambio en las necesidades y gustos de tus compradores? ¿Ha habido un cambio demográfico local que perjudica a tu sector de clientes? ¿Quién hace lo mismo que tú y lo hace mejor? ¿Qué cambios en el entorno tanto político, económico como social pueden perjudicarte? ¿Qué obstáculos encuentras o puedes encontrarte en el futuro? ¿Tienes problemas para financiar tu emprendimiento? ¿Qué nuevas tendencias siguen tus competidores y tú no?

MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER



Buscar información sobre “barreras de entrada” (especificar si nos enfrentamos a alguna) y sobre la “clase de mercado” (oligopolio, competencia monopolística, competencia perfecta) al que nos enfrentamos (determinará el grado de rivalidad).

CANVAS Y LEAN CANVAS

BUSINESS MODEL CANVAS ES UN MODELO DE NEGOCIO TRADICIONAL, QUE TIENE POR OBJETIVO EVALUAR LA VIABILIDAD DE TU NEGOCIO				
SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTE
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
ESCTRUCTURA DE COSTES		FLUJO DE INGRESOS		
SE ENFOCA PARA EMPRESAS Y MODELOS DE NEGOCIO YA CONSOLIDADOS Y QUE ESTÁN ACTIVOS, DONDE YA POSEE UNA CARTERA DE CLIENTES Y ALIADOS COMERCIALES				

BUSINESS LEAN CANVAS ES UN MODELO ADAPTADO A EMPRENDEDORES QUE FUSIONA LOS CONCEPTOS DE MODELOS DE NEGOCIOS TRADICIONALES				
PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR ÚNICA	VENTAJA ESPECIAL	SEGMENTO DE CLIENTE
	MÉTRICAS CLAVE		CANALES	
ESCTRUCTURA DE COSTES		FLUJO DE INGRESOS		
SE ENFOCA EN PIVOTAR Y PROBAR UN NUEVO MODELO DE NEGOCIO, USADO CON FRECUENCIA POR EMPRENDEDORES O STARUP				

<https://www.santaluciaimpulsa.es/blog/como-empezar-un-negocio-business-model-canvas-vs-lean-canvas>

<https://boardmix.com/es/articles/lean-canvas-examples/>

Para cumplimentar el lienzo se debe seguir el siguiente orden:

1. **Segmentos de clientes.** ¿A qué segmentos de clientes nos vamos a dirigir? ¿Quiénes serán los primeros o *early adopters*? **Problema.** Principales problemas del cliente (al menos identifica 3). ¿Existen otras alternativas en el mercado?
2. **Propuesta o proposición única de valor.** ¿Cómo vamos a ayudar a los clientes a resolver su problema?
3. **Solución.** Principales características del producto que van a solucionar los problemas.
4. **Canales.** ¿Cómo vamos a hacer llegar la solución a los clientes? A través de una web, una aplicación, el móvil, ...
5. **Flujo de ingresos.** ¿Cómo vamos a obtener ingresos?
6. **Estructura de costes.** ¿Qué costes fijos y variables tenemos?
7. **Ventaja competitiva o diferencial.** ¿Qué nos hace especiales y diferentes a lo que ya existe?
8. **Indicadores o métricas clave.** ¿Qué vamos a medir para validar nuestro producto y el mercado?

Airbnb

