

Direcciona tu negocio con el uso estratégico de

CANVAS

Shalder

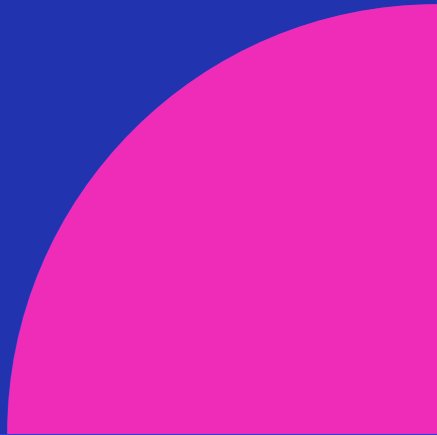


¿Canvas?

Desde hace décadas, grandes personalidades han buscado la manera de hacer más efectivos y eficientes los procesos de creación. Para ello han desarrollado diferentes metodologías, que impulsan la agilidad, el orden y el centrarse en lo importante para crecer.

Si tú también quieres hacer crecer tu negocio, tu producto y mejorar la experiencia de tu usuario, a continuación te compartimos 3 canvas que te ayudarán a identificar aspectos de valor para que apoyes tu estrategia.

¿Por qué usarlos?

- 1.** Identificar aspectos claves para potenciar los puntos de contacto que más aporten valor a tu empresa.
 - 2.** Priorizar actividades clave.
 - 3.** Fijar un rumbo definido para establecer objetivos, misión y por qué no, valores en los cuales basar tu estrategia.
- 

En este toolkit encontrarás 3 tipos de canvas:

Modelo de negocio

Úsalo para una visión general y estructura de tu modelo de negocio al completo.

Propuesta de valor

Úsalo para entender y profundizar sobre las necesidades de tu cliente y los beneficios de tu propuesta.

Objetivos

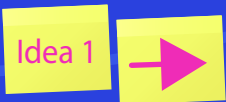
Úsalo para enfocarlo en el desarrollo de tu producto. Sin duda te ayudará a mejorar la experiencia de usuario.

Recomendaciones:



Código de colores:

Usa notas adhesivas de diferentes colores para resaltar aspectos diferentes pero con un mismo hilo conductor.



Imágenes y palabras:

Combina imágenes y palabras para describir la idea fundamental.



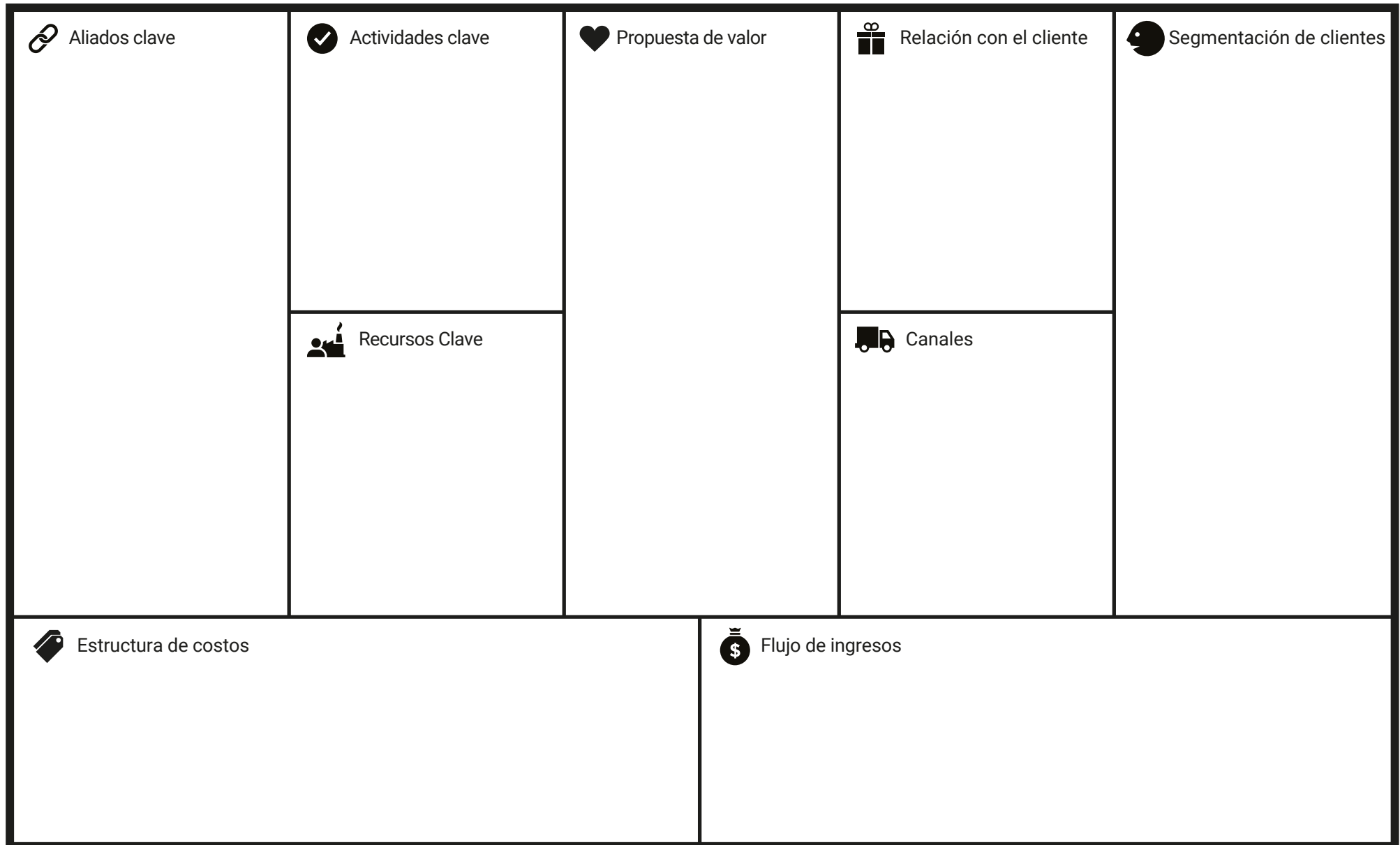
Granularidad:

No agregues demasiadas notas adhesivas si no es necesario. Demasiados detalles pueden llegar a ocultar el panorama general.

Canvas: Modelo de negocio

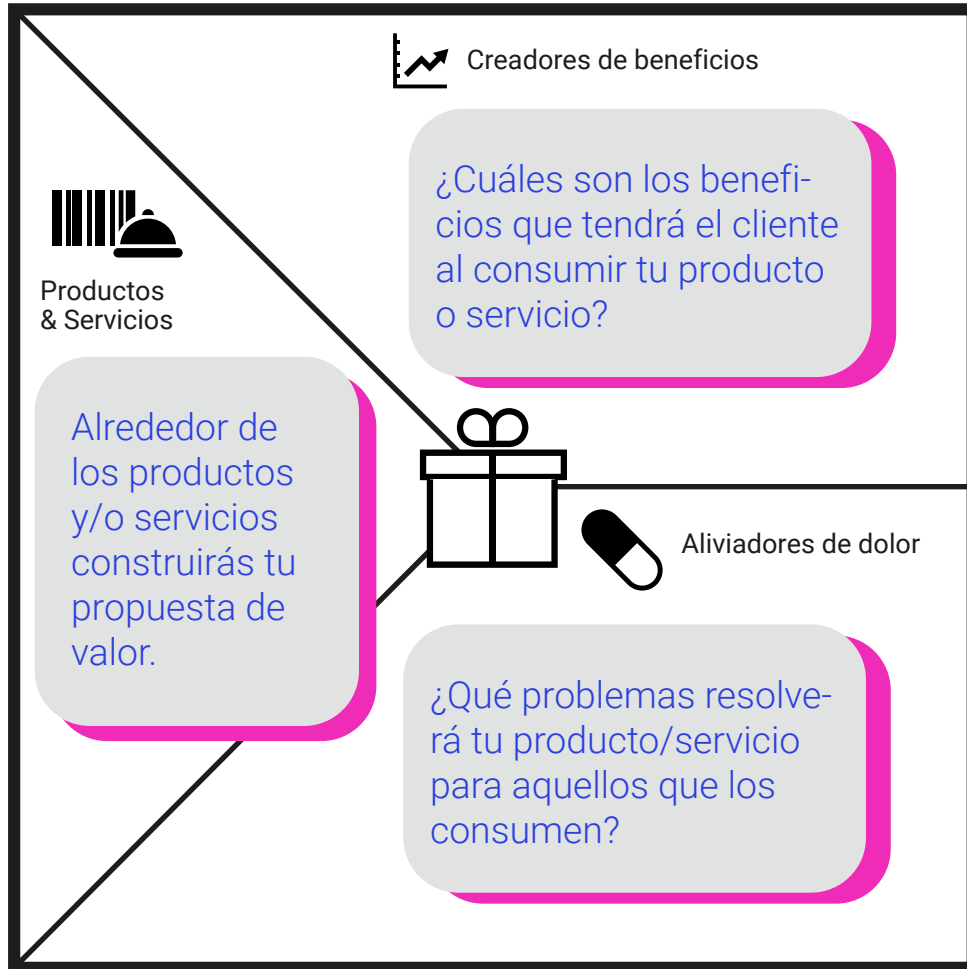


Canvas: Modelo de negocio

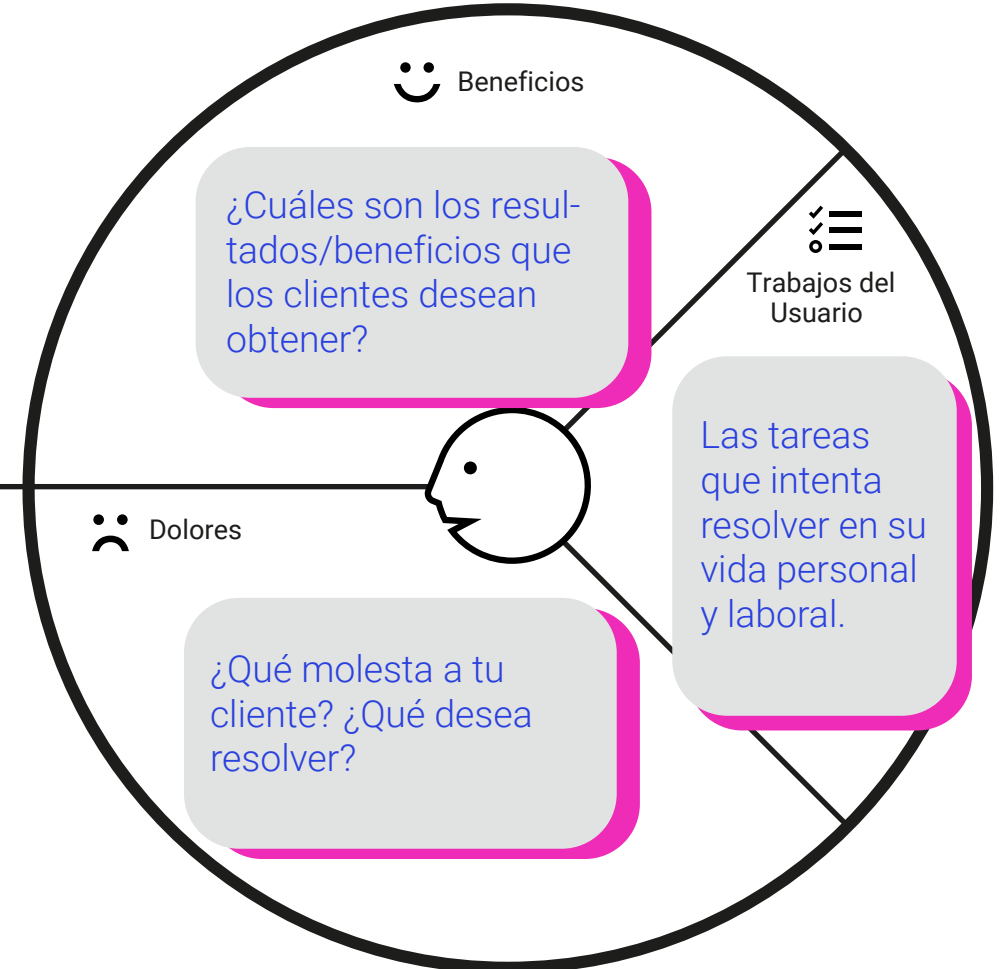


Canvas: Propuesta de valor

Mapa de valor

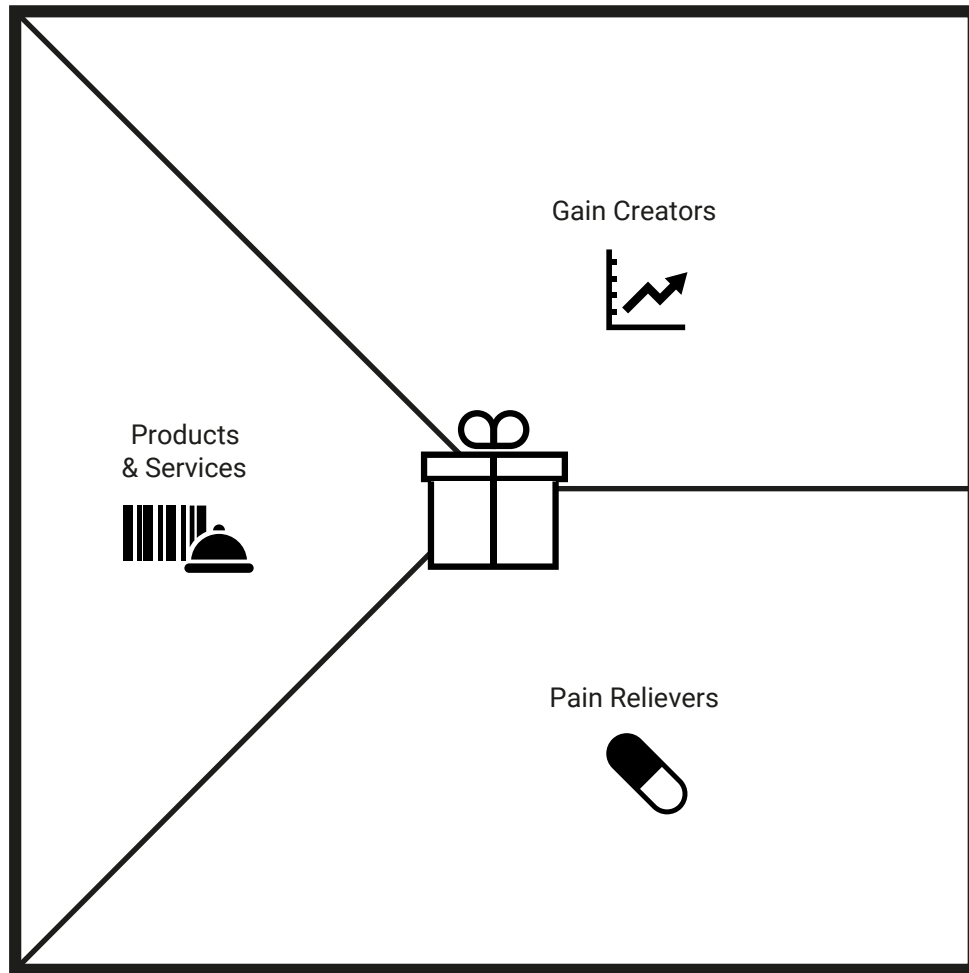


Perfil del cliente

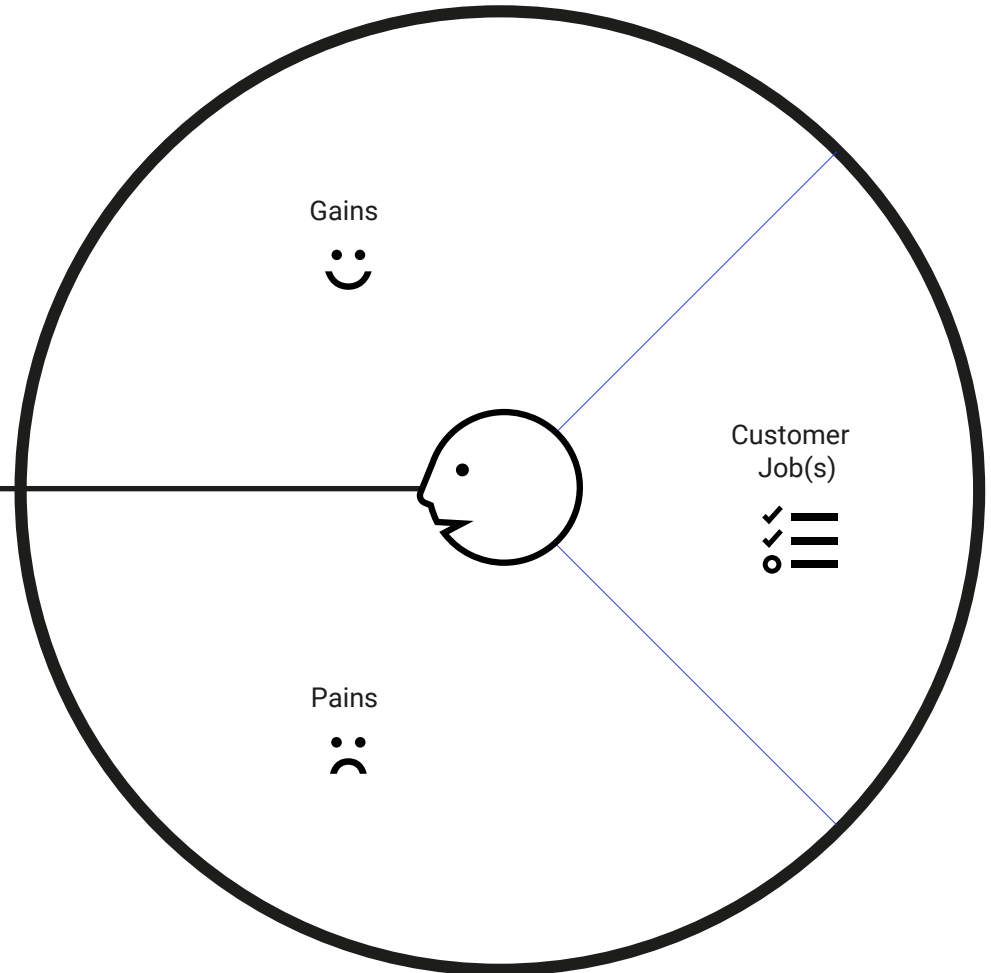


Canvas: Propuesta de valor

Mapa de valor



Perfil del cliente



Canvas de objetivos

✓ Necesidades

Nuestros usuarios necesitan o desean...

Dolores

Motivadores

¿Qué problemas u oportunidades insatisfechas tienen el potencial de satisfacer?

♥ Propósito

Este proyecto vale la pena porque nuestra misión es...

¿Qué hace que esto valga la pena? ¿Qué los mueve y los motiva?

🎯 Objetivos

Lo que queremos lograr como organización es...

Largo plazo

Corto plazo

¿Cuál es la razón por la cual están invirtiendo dinero, tiempo y energías en esto? ¿Cuál es la prioridad para el negocio?

⚡ Acciones

Buscamos que los usuarios realicen las siguientes acciones concretas:

¿Qué acciones de los usuarios implican conversión? ¿Cómo sabemos que los usuarios están viendo sus necesidades satisfechas?

📊 Métricas

Mediremos el éxito del proyecto a través de los siguientes indicadores...

¿Qué medimos para saber si vamos bien?

Canvas de objetivos





**¡Ingresa en www.shalder.co y
síguenos en Redes Sociales como Shalder_es!**

Encontrarás contenido relevante que ayudará a escalar tu negocio.

Shalder

El futuro del trabajo, es ahora.