

# V Concurso de Ecoinnovación en el Surf

SURF **ECOINNOVATION** COMP

## ANEXO: ESQUEMA CANVAS

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con los clientes	Segmento de clientes
	Recursos clave		Canales	
Estructura de costes			Fuentes de ingreso	

Nombre del proyecto

## V Concurso de Ecoinnovación en el Surf

SURF **ECOINNOVATION** COMP

### ANEXO: ESQUEMA CANVAS

El modelo CANVAS es una forma muy sencilla e intuitiva de organizar una idea o proyecto innovador. Para que una iniciativa sea viable, hay que tener en cuenta cada uno de los 9 ítems o apartados presentes en la tabla, los cuales explicaremos a continuación en el orden que se han de completar:

1. Segmento de clientes: a qué perfil (buyer persona) va dirigido tu producto o servicio.
2. Propuesta de valor: ¿qué necesidad estás cubriendo y cuál es tu ventaja competitiva frente a la competencia?
3. Canales: ¿cómo vas a operar e interactuar con tus clientes?; comunicación, distribución etc.
4. Relación con los clientes: ¿qué tipo de relación quieres construir con tus clientes? Servicio personalizado, exclusivo, automatizado, etc.
5. Flujo de ingresos: ¿cómo vas a ganar dinero?
6. Recursos clave: ¿qué necesitas para que tu iniciativa se haga realidad? Pueden ser físicos, intelectuales, humanos o económicos.
7. Actividades clave: ¿con qué actividades aportas valor añadido? Es lo que formará el núcleo de tu proyecto.
8. Socios clave: ¿con qué otros agentes has de colaborar para hacer posible tu idea? ¿cómo vas a formalizar esas relaciones?
9. Estructura de costes: una vez se ha tenido en cuenta todo lo que necesita el proyecto para ser viable, hay que analizar los costes a los que habrá que hacer frente.