



**El modelo de negocio Apoyo Canvas:** se centra en los problemas, las soluciones, las métricas clave y las ventajas competitivas.

Según el método Apoyo Startup, "construir, medir, aprender" está en el corazón del emprendimiento.

**Actividad:** Los empresarios tienen que rellenar los nueve bloques de la plantilla del modelo de negocio Apoyo Canvas respondiendo a las siguientes preguntas:

*¿Cómo va la empresa?*

1. Exponga el problema
2. Proponer una solución
3. Controlar las métricas clave

*¿En qué se diferencia la empresa y ofrece un valor único?*

4. Identificar la propuesta de valor única
5. Subraye la ventaja desleal







*¿Cómo está estructurada la relación entre la empresa y los clientes?*

6. Reconocer el segmento de clientes
7. Identifique los canales correspondientes

*¿Cómo se controlan los aspectos financieros?*

8. Crear una estructura de costes
9. Generar flujos de ingresos



 <b>Problem</b> <i>List your top 1-3 problems.</i>	 <b>Solution</b> <i>Outline a possible solution for each problem</i>	 <b>Unique Value Propositions</b> <i>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</i>	 <b>Unfair Advantage</b> <i>Something that cannot easily be bought or copied.</i>	 <b>Customer Segments</b> <i>List your target customers and users.</i>
	 <b>Key Metrics</b> <i>List the numbers that tell you how your business is doing</i>			
<i>Existing Alternatives</i> <i>List how these problems are solved today.</i>		<i>High-Level Concept</i> <i>List your X for Y analogy e.g. Youtube = Flickr for videos.</i>		<i>Early Adopters</i> <i>List the characteristics of your ideal customers.</i>
 <b>Cost Structure</b> <i>List your fixed and valuable costs.</i>		 <b>Revenue Streams</b> <i>List your sources of revenue.</i>		