

A · ECOCANVAS: DISEÑO DE NEGOCIOS PARA LA ECONOMÍA CIRCULAR



Prototipa tu idea de negocio circular. Si ya tienes muchos aspectos claros para tu proyecto o negocio, concreta las principales características de tu idea en el marco de la Economía Circular. Es importante empezar por el bloque Problema / Necesidad (PRO) y seguir definiendo Segmentos de Clientes (SCL) hasta llegar a la Propuesta Única de Valor Circular aunque en realidad no hay un orden obligatorio. ¡Sigue tu intuición!

<p>ANTICIPACIÓN e IMPACTO AMBIENTAL · AIA</p> <p>¿Cuáles son y cómo afectarán los aspectos ambientales más importantes a tu negocio en los próximos años? Piensa en el calentamiento global, la escasez de recursos, etc.</p> <p>Ve a la herramienta ANÁLISIS PESTAL</p> <p>Aquí abajo indica cuáles son los impactos ambientales que vas a generar: positivos y negativos.</p>	<p>CADENA DE VALOR CIRCULAR · CDV</p> <p>¿Quiénes son los principales grupos de interés (STKs) que van a afectar el proyecto o pueden ser afectados por él?</p> <p>Ve a la herramienta MAPEO CIRCULAR</p>	<p>PROBLEMA / NECESIDAD · PRO</p> <p>¿Cuál es el problema / necesidad que has identificado y pretendes resolver?</p> <p>Ve a la herramienta NECESIDADES / PROBLEMA</p>	<p>PROPUESTA ÚNICA DE VALOR CIRCULAR · PVC</p> <p>¿Cuál es tu propuesta de valor única para cada segmento de cliente? ¿Cuál es el valor único (que no se puede copiar) que generas? Describe la propuesta de valor:</p> <p>Describe los <u>productos</u> y servicios.</p> <p>Ve a la herramienta PROPUESTA ÚNICA DE VALOR CIRCULAR</p>	<p>RELACIÓN CON CLIENTES y STAKEHOLDERS · REL</p> <p>¿Cómo es tu relación con tus clientes y grupos de interés?</p> <p>COMUNICACIÓN y VENTA · CMV</p> <p>¿Cómo atraerás a los clientes y comprometes a las partes interesadas? ¿Cómo se presta el servicio? ¿Cómo y dónde se vende?</p> <p>Ve a la herramienta PROPUESTA ÚNICA DE VALOR CIRCULAR</p>	<p>SEGMENTOS DE CLIENTES · SCL</p> <p>¿Quiénes son / son afectados por el problema? ¿Quiénes son tus principales segmentos de clientes? ¡Sé lo más específico posible. Si tienes varios usa colores diferentes.</p> <p>Ve a la herramienta PROPUESTA ÚNICA DE VALOR CIRCULAR</p>	<p>ANTICIPACIÓN e IMPACTO SOCIAL · AIS</p> <p>¿Cuáles son y cómo afectarán los aspectos sociales más importantes a tu negocio en los próximos años? Piensa en tecnología, cultura, redes sociales.</p> <p>Ve a la herramienta ANÁLISIS PESTAL</p> <p>Aquí abajo indica cuáles son los impactos sociales que vas a generar: positivos y negativos.</p>	
<p>RECURSOS CLAVE · REC</p> <p>¿Qué recursos (físicos, humanos, financieros ...) necesita tu empresa para funcionar? ¿Cuál es tu relación con el capital natural?</p> <p>Ve a la herramienta MAPEO CIRCULAR</p>		<p>ESTRUCTURA DE COSTES · COS</p> <p>¿Cuáles son los costes en que incurrirá tu negocio implementando las actividades y utilizando los recursos necesarios? Piensa bien en todas las fuentes de gasto.</p>		<p>FLUJO DE INGRESOS · ING</p> <p>¿Cuáles son los diferentes flujos de ingresos por el valor que creas y entregas al mercado?</p>		<p>MODELOS DE NEGOCIO E INNOVACIÓN (CIRCULAR) · CRC</p> <p>¿Cuáles son las características clave de tu modelo de negocio circular? Aplica las estrategias de circularización y describe aquí el resultado</p> <p>Ve a la herramienta IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES CIRCULARES y después a la herramienta ESTRATEGIAS DE CIRCULARIZACIÓN para generar nuevas ideas y evaluar el potencial de la circularización.</p>	

