PUCE
Pontificia Universidad Católica del Ecuador
1946 - 2026

Business Model Canvas

XXXVII Concurso de Emprendimiento PUCE sede Quito 2026

PUCE emprende
CENTRO DE INNOVACIÓN

PROYECTO	EQUIPO	ETAPA	FECHA

8 Socios clave

¿Quiénes son tus aliados y proveedores clave? ¿Qué hacen por ti?

7 Actividades clave

¿Qué actividades necesita tu propuesta de valor para funcionar?

6 Recursos clave

¿Qué recursos (físicos, humanos, económicos, intelectuales) necesitas?

2 Propuesta de valor

¿Qué problema resuelves? ¿Qué valor entregas y por qué te eligen a ti?

4 Relación con clientes

¿Cómo atraes, mantienes y haces crecer a tus clientes?

3 Canales

¿Cómo llegas a tus clientes y les entregas tu propuesta?

1 Segmentos de clientes

¿Para quién creas valor? ¿Quiénes son tus clientes más importantes?

9 Estructura de costos

¿Cuáles son los costos más importantes de operar tu modelo?

5 Fuentes de ingreso

¿Por qué y cuánto pagan tus clientes? ¿Cómo cobras?

Adaptado del Business Model Canvas de Strategyzer AG (strategyzer.com), bajo licencia CC BY-SA 3.0 (creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0).

Orden sugerido: sigue los números del 1 al 9.