

*Creació avançada d'aplicacions mòbils*

## **Materials de consulta**

### **Tema 5. Comercialització de l'app** **Business Model Canvas**

El Business Model Canvas o "llenç del model de negoci" és una eina de gestió i planificació utilitzada per descriure els diferents elements que componen una proposta empresarial.

Aquests elements són, de forma simplificada, els següents:

**Producte o servei:** quin producte o servei constitueix la nostra oferta, quines són les seves característiques principals, quines necessitats cobreix o quin valor diferencial aporta respecte a altres propostes que cobreixen les mateixes necessitats o similars

**Clients:** quin segment o segments de la població va adreçada la nostra oferta, a quin tipus de client o de clients cobreix una necessitat amb el nostre producte o servei. Aquesta descripció es pot fer segons la base de diferents característiques: demogràfiques (edat, genere, lloc de residència,...), socioeconòmiques (ingressos econòmics, nivell d'estudis...), perfils culturals o de consum o segons les necessitats per cobrir.

**Canal:** a través de quins mitjans s'arriba als clients, com distribuïm els nostres productes, quin punt de contacte utilitzem per oferir els nostres serveis.

**Relació:** quin tipus de relació establím amb els nostres clients i a través de quins mitjans, com els comuniquem la nostra proposta, com intentem captar nous clients o fidelitzar els que ja ho són.