Canvas de una página · tu plan en un día

Cara 1 de 3. Cuatro horas del día, cuatro movimientos. Primero tú, a mano; la máquina viene después.

8:00 · Observar
una frase por casilla, a mano, sin máquina

11:00 · Orientar
la IA como fiscal, no como autora

14:00 · Decidir
las tres cuentas y el criterio por escrito

16:00 · Actuar
la hoja, con precio, a tres personas

9 SOCIOS CLAVE
¿Quién te ayuda y qué le das a cambio?

8 ACTIVIDADES CLAVE
¿Qué haces cada semana para que funcione?

7 RECURSOS CLAVE
¿Qué necesitas tener para entregar?

2 PROPUESTA DE VALOR
Ayudo a [cliente] a lograr [algo] sin [obstáculo]. Sin «innovador, integral y de calidad».

6 RELACIÓN CON CLIENTES
¿Cómo los mantienes? ¿Qué esperan de ti?

3 CANALES
¿Cómo te encuentran y cómo se lo entregas?

1 SEGMENTOS DE CLIENTES
¿Quién es, con oficio y barrio? «Las mujeres» es la mitad del planeta.

5 ESTRUCTURA DE COSTOS
El producto que más vendes puede ser el que menos margen deja: aquí se ve.

4 FUENTES DE INGRESO
¿Cuánto y cómo cobras: por proyecto, por mes o por resultado?

Borde azul = los cinco bloques por donde se empieza (1 a 5); los demás vienen detrás. Una sola frase por casilla: si no cabe, todavía no lo tienes claro. Lo que ya comprobaste, tal cual; lo que crees, con signo de interrogación (?). Osterwalder y Pigneur, Business Model Canvas, adaptado por Círculo Emprendedor.

Cara 2 · Las conversaciones

Las preguntas que haces antes de creerte tu propio plan. Cinco personas, cuatro preguntas, y una sola señal que buscar.

Persona (nombre y de dónde sale)	¿Cómo resuelves esto hoy?	¿Cuánto tiempo te toma?	¿Cuánto te cuesta?	¿Qué has intentado ya?
Persona 1				
Persona 2				
Persona 3				
Persona 4				
Persona 5				

LA ÚNICA SEÑAL QUE BUSCAS

¿Describen el dolor sin que tú se lo sugieras?

Después de preguntar, te callas: la incomodidad del silencio es donde sale la información real. Mensaje corto y sin vender: «Estoy estudiando cómo la gente resuelve esto en la ciudad, ¿me regalas quince minutos? No te voy a ofrecer nada». Y cumples esa promesa.

Cara 3 · Las tres cuentas y el criterio

Solo tres cuentas. Se hacen en el dorso de un recibo. Y el criterio se escribe ANTES de ver el resultado.

1 · ¿Cuánto cuesta atender a un cliente?

$ _____

2 · ¿Cuánto le cobras?

$ _____

3 · Costos fijos del mes

$ _____

Margen por cliente = lo que cobras − lo que cuesta atenderlo

Punto de equilibrio = costos fijos del mes ÷ margen por cliente = clientes que necesitas para no perder

Números de ejemplo, no datos: costos fijos 1.200 dólares, cobras 300, atender a cada cliente cuesta 100 → margen 200 → necesitas 6 clientes. Seis. No sesenta.

MI CRITERIO, ESCRITO ANTES DEL NÚMERO

Con _____ clientes en el primer mes SIGO. Con menos de _____ PARO y cambio la casilla que corresponda.

Si decides después de ver los números, no estás decidiendo: estás buscando una excusa con hoja de cálculo.

Las cuatro de la tarde: la hoja, con el precio real, a tres personas que podrían ser tu cliente (no a tu mamá). Pídeles una sola cosa: qué casilla no les creen.

Persona	Casilla que no me cree	Fecha