A · ECOCANVAS: **DISEÑO DE NEGOCIOS** PARA LA **ECONOMÍA CIRCULAR**

Prototipa tu idea de negocio circular. *Si ya tienes muchos aspectos claro 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!.*

ANTICIPACIÓN e IMPACTO **AMBIENTAL** · AIA

¿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.

*Ve a la herramienta **ANÁLISIS PESTAL***

Aquí abajo indica cuáles son los impactos ambientales que vas a generar: positivos y negativos.

CADENA DE **VALOR CIRCULAR** · CDV

¿Quiénes son los principales grupos de interés (STKs) que van a afectar el proyecto o pueden ser afectados por él?

*Ve a la herramienta **MAPEO CIRCULAR***

PROBLEMA / **NECESIDAD** · PRO

¿Cuál es el problema / necesidad que has identificado y pretendes resolver?

*Ve a la herramienta **NECESIDADES / PROBLEMA***

RECURSOS CLAVE · REC

¿Qué recursos (físicos, humanos, financieros ...) necesita tu empresa para funcionar? ¿Cuál es tu relación con el capital natural?

*Ve a la herramienta **MAPEO CIRCULAR***

PROPUESTA **ÚNICA DE VALOR CIRCULAR** · PVC

¿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:

Describe los productos y servicios.

*Ve a la herramienta **PROPUESTA ÚNICA DE VALOR CIRCULAR***

RELACIÓN CON CLIENTES y STAKEHOLDERS · REL

¿Cómo es tu relación con tus clientes y grupos de interés?

COMUNICACIÓN y VENTA · CMV

¿Cómo atraerás a los clientes y comprometes a las partes interesadas? ¿Cómo se presta el servicio? ¿Cómo y dónde se vende?

SEGMENTOS DE **CLIENTES** · SCL

¿Quien es / son afectados por el problema? ¿Quiénes son tus principales segmentos de clientes? ¡Sé lo más específico posible. Si tienes varios usa colores diferentes.

*Ve a la herramienta **PROPUESTA ÚNICA DE VALOR CIRCULAR***

ANTICIPACIÓN e IMPACTO **SOCIAL** · AIS

¿Cuáles son y cómo afectarán los aspectos sociales más importantes a tu negocio en los próximos años? Piensa en tecnología, cultura, redes sociales..

*Ve a la herramienta **ANÁLISIS PESTAL***

Aquí abajo indica cuáles son los impactos sociales que vas a generar: positivos y negativos.

ESTRUCTURA DE **COSTES** · COS

¿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.

FLUJO DE **INGRESOS** · ING

¿Cuáles son los diferentes flujos de ingresos por el valor que creas y entregas al mercado?

MODELOS DE NEGOCIO E INNOVACIÓN **(CIRCULAR)** · CRC

¿Cuáles son las características clave de tu modelo de negocio circular? Aplica las estrategias de circularización y describe aquí el resultado

*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.*

Ecocanvas está bajo licencia *Creative Commons Atribución-Comparte Igual 4.0 Internacional. Autor: Nicola Cerantola, 2020* www.ecologing.es nicola.cerantola@ecologing.es
Originariamente inspirado en Business Model Canvas de Osterwalder, Pigneur & al. 2010 (https://strategyzer.com/) y en Lean Canvas A. Maurya. 2012 (https://canvanizer.com/new/lean-canvas).

aprende. economía circular .online