


RETAIL CANVAS

Realizado por:

Realizado para:

Fecha: / /

<p>APRENDIZAJES </p> <p>Actitud </p> <p>¿Cómo hacer para que los vendedores mantengan su sonrisa?</p> <hr/> <p>Innovación </p> <p>¿Cómo incorporar nuevos aprendizajes?</p>	<p>PROCESOS </p> <p>Oportunidades </p> <p>¿Qué oportunidades podemos aprovechar en el nuevo entorno competitivo?</p> <hr/> <p>Producto </p> <p>¿Cómo podemos tener los mejores productos?</p> <hr/> <p>Compra </p> <p>¿Cómo podemos mejorar el viaje de los clientes?</p>	<p>PROTAGONISTA </p> <p>Buyer Persona </p> <div style="border: 1px solid gray; padding: 10px; text-align: center;">  <p>Foto</p> </div> <p>¿Cuáles son las motivaciones, objetivos y hábitos de conducta del target de clientes?</p> <hr/> <p>Propuesta de Valor Única </p> <p>¿Cuál es el beneficio o el problema del cliente que solucionamos mejor que la competencia?</p>	<p>CLIENTES </p> <p>Calidez </p> <p>¿Cómo incrementar la calidez en la relación con nuestros clientes?</p> <hr/> <p>Conexión </p> <p>¿Cómo conversar con nuestros clientes?</p> <hr/> <p>Personalización </p> <p>¿Cómo convertir al cliente en el protagonista?</p>	<p>RESULTADOS </p> <p>Valor </p> <p>¿Qué se pueden llevar los clientes además de productos?</p> <hr/> <p>Promoción </p> <p>¿Qué cuentan nuestros clientes de nosotros?</p>					
<p>INVERSIONES </p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="203 1018 506 1318"> <p>Personas</p> <p>Atracción de talento y capacitación y compromiso de las personas del equipo</p> </td> <td data-bbox="506 1018 797 1318"> <p>Procesos</p> <p>Mejoras en los procesos</p> </td> <td data-bbox="797 1018 1115 1318"> <p>Producto</p> <p>Desarrollo y adquisición de nuevos productos</p> </td> </tr> </table>			<p>Personas</p> <p>Atracción de talento y capacitación y compromiso de las personas del equipo</p>	<p>Procesos</p> <p>Mejoras en los procesos</p>	<p>Producto</p> <p>Desarrollo y adquisición de nuevos productos</p>	<p>RETORNOS </p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="1115 1018 1563 1318"> <p>Performance (KPI)</p> <p>¿Cómo medimos los progresos?</p> </td> <td data-bbox="1563 1018 2033 1318"> <p>Profit</p> <p>¿Qué beneficios, de todo tipo, esperamos conseguir?</p> </td> </tr> </table>		<p>Performance (KPI)</p> <p>¿Cómo medimos los progresos?</p>	<p>Profit</p> <p>¿Qué beneficios, de todo tipo, esperamos conseguir?</p>
<p>Personas</p> <p>Atracción de talento y capacitación y compromiso de las personas del equipo</p>	<p>Procesos</p> <p>Mejoras en los procesos</p>	<p>Producto</p> <p>Desarrollo y adquisición de nuevos productos</p>							
<p>Performance (KPI)</p> <p>¿Cómo medimos los progresos?</p>	<p>Profit</p> <p>¿Qué beneficios, de todo tipo, esperamos conseguir?</p>								

RETAIL CANVAS created by MARCOS ÁLVAREZ
 Adaptation of the Business Model Canvas by A. Osterwalder & Y. Pigneur (www.strategyzer.com)
 All icons created by Gregor Cresnar from The Noun Project



www.porbuen camino.com