

## Herramienta: CANVAS PROBLEMA - SOLUCIÓN

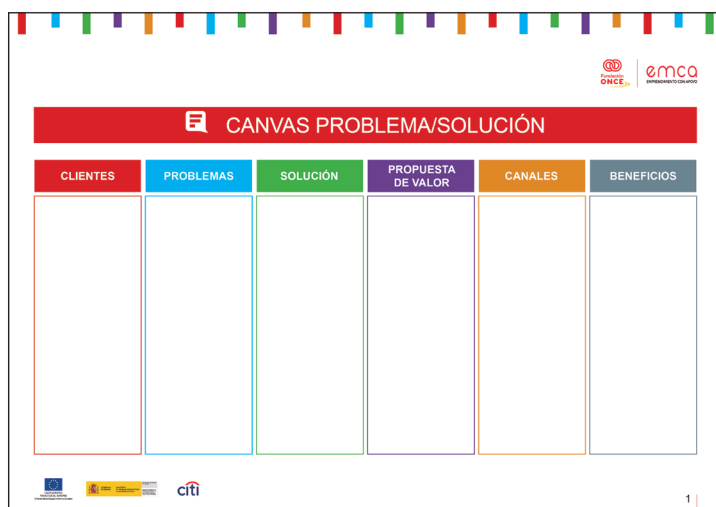
Esta **herramienta** ha sido desarrollada por Lucas Cervera ([www.lucascervera.com](http://www.lucascervera.com)), uno de los primeros mentores que introdujo el Canvas en España.

Nos hace reflexionar sobre qué solución/es podemos dar a los problemas o necesidades de nuestros usuarios / clientes, cual será nuestra propuesta de valor, y que beneficios tendrá, tanto el usuario / cliente, como nuestra organización/emprendimiento.

### ■ ¿PARA QUÉ SIRVE?

Partiendo de la idea de que un usuario/cliente tiene un problema (o una necesidad, un deseo, etc.), con los productos y/o servicios que estamos desarrollando, se le podría aportar una solución.

Esta herramienta podrá servir para identificar el **problema** que hay que resolver, las **soluciones** que aportará nuestro negocio, los **perfiles** de nuestros clientes, lo que nos **diferencia** de otros, así como los **canales** de comunicación y venta...



## ■ ¿CUÁNDO SE UTILIZA?

Se utiliza:

- Por parte de la entidad, cuando está diseñando su servicio EmcA, para conocer los problemas y necesidades que podría tener su público objetivo (usuarios emprendedores).
- Por parte del emprendedor, junto a su persona de apoyo, en la **Fase de Prototipado**. Aunque si existe la suficiente madurez del modelo de negocio, se podría utilizar en la **Fase de Ideación**. Se puede trabajar el Canvas Problema - Solución para encontrarle coherencia al modelo (o identificar carencias).

Se recomienda utilizar el Canvas Problema - Solución, complementariamente, junto al **Canvas Propuesta de valor**, aportando, a su vez ambos, información relevante al **Business Model Canvas**.

### ✓ TIEMPO RECOMENDADO DE DEDICACIÓN:

El tiempo aproximado que se debe dedicar para realizar este Canvas, puede ser de 2 horas aproximadamente. Puede variar, según la madurez del proyecto, es decir los avances realizados en la fase de ideación, y según la experiencia de los mentores que acompañen al emprendedor.

## ■ ¿CÓMO UTILIZAR LA HERRAMIENTA?

Comenzaremos recolocando los elementos que teníamos identificados en la herramienta del **Círculo de Oro**, enfocándonos en la idea de negocio que tenemos en mente:

- ¿A quién le puede servir? ¿Quiénes serán mis **usuarios / clientes**, destinatarios?
- ¿Para qué les puede servir lo que les ofrezco? ¿Qué **problema** o necesidad resuelvo?
- ¿Qué les voy a ofrecer? ¿Les apporto alguna **solución** a su problema o necesidad? ¿Cómo les puedo ofrecer mi producto o servicio?
- En definitiva, ¿cuál es mi **Propuesta de Valor**?
- Propuesta de valor = “**para quién**” + “**para qué**” + “**cómo**” + “**qué**”
- ¿Qué **canales** voy a utilizar para hacerles llegar lo que necesitan? ¿mediante un punto de venta, un despacho, una plataforma ecommerce (venta on-line), etc?
- Para terminar, debemos reflexionar sobre los **beneficios** que van a tener los clientes al disfrutar de nuestros productos o servicios. De paso, reflexionamos sobre mis propios **beneficios**.

Tras haber respondido a estas cuestiones, se revisan todas las propuestas, para enlazar todos los elementos, y ponerlos en orden en la herramienta.

Cumplimenta de forma digital o imprime esta herramienta en grande y escribe sobre ella. Si lo haces con post-it, podrás rectificar y mover los conceptos fácilmente.

## ■ ¿QUÉ OBJETIVOS SE QUIEREN ALCANZAR?

El objetivo es identificar qué soluciones debemos dar a los problemas y/o necesidades de nuestros usuarios/clientes, y que propuesta de valor les ofreceremos.