



GO IN · OUT — HERRAMIENTA GO IN

Business Model Canvas

Entiende tu negocio completo en una sola página. La plantilla clásica de Alexander Osterwalder, adaptada para la micro, pequeña y mediana empresa en México y Latinoamérica — con prompts de IA para llenarla más rápido.

Plantilla gratuita

Con prompts de IA

goingoout.pro

1 ANTES DE EMPEZAR

Dale contexto a tu IA, una sola vez

Copia el siguiente texto en ChatGPT, Claude o cualquier asistente de IA que uses. Reemplaza lo que está en mayúsculas con los datos reales de tu negocio. La IA usará este contexto para ayudarte a llenar los 9 bloques del canvas en las páginas siguientes — no necesitas repetirlo en cada prompt.

PROMPT DE CONTEXTO — COPIA Y PEGA ESTO PRIMERO

Quiero que me ayudes a construir mi Business Model Canvas. Aquí está el contexto de mi negocio:

- Nombre del negocio: **[NOMBRE]**
- A qué se dedica en una frase: **[DESCRIPCIÓN CORTA]**
- Quién es mi cliente principal hoy: **[TIPO DE CLIENTE]**
- En qué ciudad / región opero: **[UBICACIÓN]**
- Cuánto tiempo lleva operando: **[TIEMPO]**

Quiero que recuerdes este contexto durante toda la conversación. Voy a pedirte ayuda bloque por bloque para llenar mi canvas. Responde siempre en español, con ejemplos concretos para mi tipo de negocio, no genéricos. Empecemos cuando te haga la primera pregunta.

Paso 1 — Contexto

Pega el prompt de arriba en tu IA, con tus datos reales. Espera su confirmación antes de seguir.

Paso 2 — Bloque por bloque

Usa los 9 prompts de la página siguiente, uno a la vez, y pasa las respuestas al canvas visual.

2 LLENA TU CANVAS — PARTE 1

Un prompt por bloque, en el orden recomendado

Pega uno a la vez en la misma conversación donde ya diste tu contexto. Anota las ideas que más te convenzan directamente en el canvas de la página 5.

- 1 Segmentos de cliente**
"Con el contexto que te di, sugiérme 3 segmentos de cliente distintos a los que podría servir, y para cada uno dime qué problema específico tiene."
- 2 Propuesta de valor**
"Para el segmento de cliente que elegí, ayúdame a redactar una propuesta de valor en una sola frase: qué hago, para quién, y por qué es mejor que las alternativas que ya usa."
- 3 Canales**
"¿Por qué canales (digitales y físicos) ese segmento de cliente normalmente descubre, compra y recibe soporte de negocios como el mío? Dame opciones realistas para mi presupuesto."
- 4 Relación con el cliente**
"¿Qué tipo de relación espera ese cliente de mí: autoservicio, atención personal, comunidad? Dame 2 opciones con ejemplos concretos de cómo se vería en mi negocio."
- 5 Fuentes de ingreso**
"¿Qué modelos de cobro (pago único, suscripción, comisión, freemium) tendrían más sentido para mi propuesta de valor y ese segmento de cliente? Explica el porqué de cada uno."

2 LLENA TU CANVAS — PARTE 2

Los últimos 4 bloques: lo que necesitas para operar

Estos bloques dependen de los 5 anteriores — por eso van al final. Síguelos en este orden para que la IA conecte bien las ideas.

- 6 Recursos clave**
"Para entregar esa propuesta de valor por esos canales, ¿qué recursos clave necesito: gente, equipo, conocimiento, marca, capital? Sepáralos por prioridad."
- 7 Actividades clave**
"¿Cuáles son las 3-5 actividades que mi negocio debe hacer bien sí o sí para que la propuesta de valor funcione? No me des una lista genérica, basate en mi contexto."
- 8 Socios clave**
"¿Qué tipo de proveedores, aliados o socios necesitaría para no tener que hacer todo internamente? Dame ejemplos del tipo de negocio que podrían ser, sin inventar nombres reales."
- 9 Estructura de costos**
"Con todo lo anterior, ¿cuáles serían mis 4-6 categorías de costo más importantes, y cuáles son fijas vs. variables? Ordénalas de mayor a menor impacto probable."

Tip

Si una respuesta de la IA se siente genérica, pídele: "hazlo más específico para mi negocio, no para PyMEs en general."

Siguiente

Con los 9 bloques en mano, pasa a la página 5 y vacía las ideas clave en el canvas visual.

Socios clave 8 ¿Quién me ayuda a operar sin hacerlo todo yo? 	Actividades clave 7 ¿Qué debo hacer bien sí o sí? 	Propuesta de valor 2 ¿Qué problema resuelvo y por qué soy mejor opción? 	Relación con clientes 4 ¿Cómo me relaciono con ellos? 	Segmentos de cliente 1 ¿Para quién creo valor?
Estructura de costos 9 ¿En qué se va el dinero? 			Fuentes de ingreso 5 ¿Cómo y cuándo me pagan? 	

3 SIGUIENTE PASO

Tu canvas ya tiene contenido. ¿Pero las piezas conectan entre sí?

La IA te ayudó a llenar cada bloque por separado. Lo que la IA no conoce es tu negocio real: si tu propuesta de valor en verdad responde a lo que ese segmento de cliente paga, si tus canales son los correctos para tu presupuesto actual, o si tu estructura de costos te deja margen real.

Asesoría Go Out — Revisión de tu canvas

Una sesión 1 a 1 donde revisamos juntos tu Business Model Canvas ya llenado, identificamos las inconsistencias entre bloques, y salimos con 3 ajustes concretos que puedes aplicar esta misma semana.

Solicitar asesoría → goingoout.pro/asesoria

Esta plantilla está basada en el Business Model Canvas, creado por Alexander Osterwalder (Strategyzer), adaptado por Go In · Out para la micro, pequeña y mediana empresa de México y Latinoamérica. Los prompts de IA y el diseño son contenido original de Go In · Out.

© Go In · Out — goingoout.pro