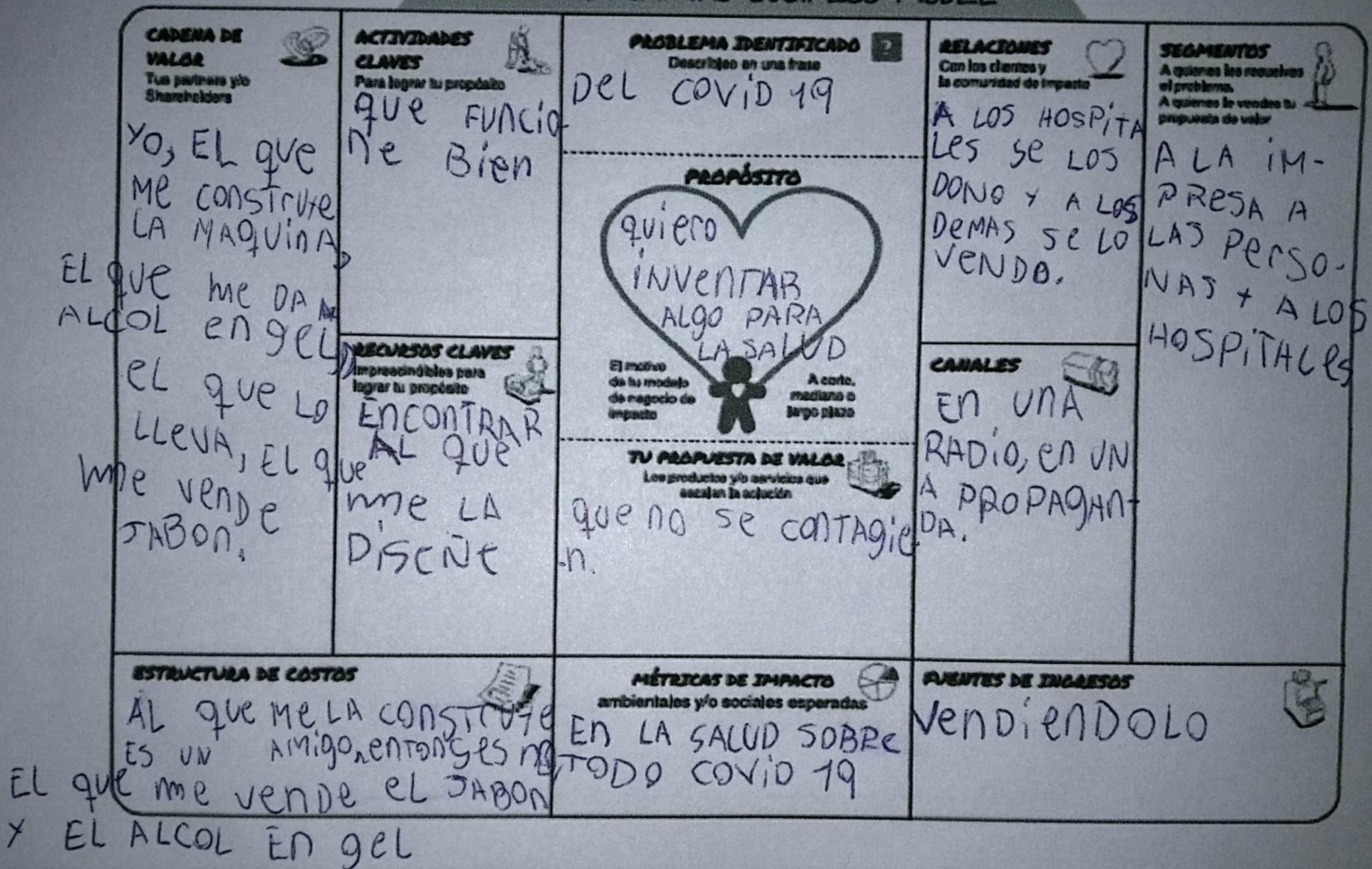


~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~



A continuación, incluimos la definición de una de sus partes.

- **Problema:** Un problema es una situación vigente con características específicas que afectan de manera negativa a un grupo de personas, a una comunidad y/o al ambiente y que se puede evitar.
- **Propósito:** La razón de ser del negocio, los objetivos que se quieren alcanzar.
- **Propuesta de valor:** Conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de mercado específico.
- **Segmentos de mercado:** Los diferentes grupos de personas o entidades a los que se dirige una empresa. Es importante diferenciar, entonces, entre **clientes** y **usuarios**. El **cliente** es la persona o entidad que paga por un producto o servicio, en cambio, el