



**En noviembre, entre  
tradiciones y memoria,  
Hagamos un Trueque  
que conecte México  
con el mundo.**

**24**

## Integrando el Modelo Canvas a la Estrategia de Exportación e Importación

**Mtra. Leticia  
Cerón Aparicio**  
Consultor en  
Comercio exterior

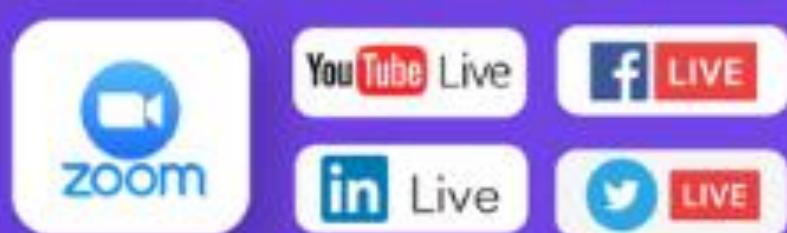


(56) 2752 1798

[www.tlcmagazinemexico.com.mx](http://www.tlcmagazinemexico.com.mx)  
[www.tlcasociados.com.mx](http://www.tlcasociados.com.mx)

**6:00 PM**  
Hora Centro

**4:00 PM**  
Hora Noroeste





Socios

Dave

# Cómo?



Actividades  
Dave



Recursos  
Dave



Propuesta  
De valor



# Qué?

Estructura

De costos



Leticia Cerón Aparicio Enero 2021

# Cuánto?

Fuentes  
De ingresos



Relaciones  
Condientes

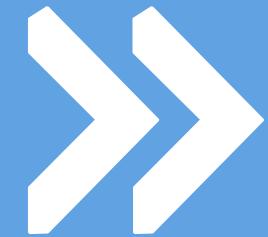


# Quién?

Canales



Segmentos  
Dedientes



Alexander Osterwalder

# Socios Dave

# Cómo?

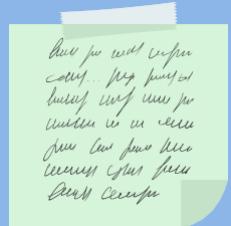
## Recursos Dave



## Estructura De costos



## Actividades Dave

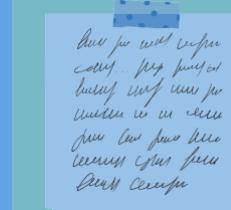


# Qué?

## Propuesta De valor

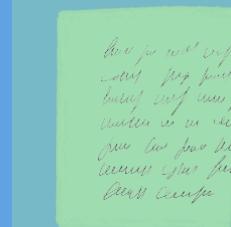


## Relaciones Con dientes

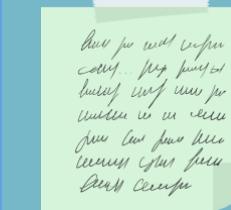


# QUIEN?

## Canales



## Segmentos Dedientes



## Fuentes De ingresos



# EXPORTACIÓN DE MIEL ORGÁNICA



México



Japón



# PROPUESTA DE VALOR

Qué ofreces y por qué importa



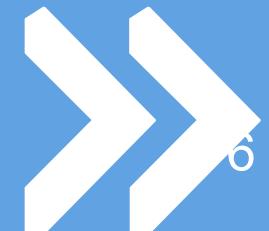
**Producto**



**Envase**



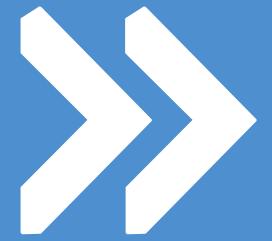
**Historia**



# SEGMENTOS DE CLIENTES

*Quién es tu  
mercado y qué  
necesita*





# CANALES

CÓMO VAS A LLEGAR A ESE CLIENTE ?



The International Food and Beverage Exhibition  
**FOODEX JAPAN**  
国際食品・飲料展



Amazon Japan



# RELACIÓN CON CLIENTES

CÓMO CREAIS CONFIANZA  
EN OTRO PAÍS?



**Trazabilidad y certificaciones**



**Asesoría personalizada**



**Story telling**



# FUENTES DE INGRESOS

CÓMO VAS A GANAR DINERO REALMENTE?



Venta al  
consumidor final



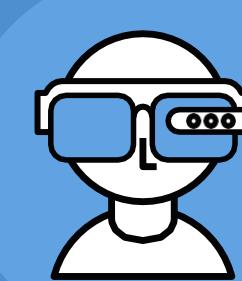
Contratos B2B



Versiones premium

# RECURSOS CLAVE

*Lo indispensable para operar en el  
extranjero*



**Certificación**



**Control de calidad**



**Logística  
internacional**

# ACTIVIDADES CLAVE

LAS ACCIONES QUE REALMENTE GENERAN VALOR



**Producir y certificar la  
miel**



**Negociar con  
importadores**



**Cumplir con regulaciones  
sanitarias**

# SOCIOS CLAVE

*Con quién debes conectar  
para que el negocio  
funcione*



- 01 Productores certificados
- 02 Organismos certificadores
- 03 Forwarder especializado en alimentos
- 04 Agente aduanal

# ESTRUCTURA DE COSTOS

Cuánto cuesta operar en ese país?



Producción y certificación



Participación en ferias



Comisiones a distribuidores



# ERRORES COMUNES

**En comercio  
exterior**



- 01 No definir al cliente internacional
- 02 No calcular costos y aranceles
- 03 Ignorar regulaciones del país destino
- 04 Improvisar logística

# EN RESUMEN



- El Canvas es mucho más que un dibujo o esquema en una hoja
- Es una manera de pensar tu negocio internacional como un sistema vivo, donde:
  - cada decisión tiene un impacto,
  - cada bloque está conectado,
  - y cada ajuste puede salvarte de errores caros.



**MUCHAS  
GRACIAS !!**





# TRADE LAW & CUSTOMS

magazine®



[www.tlcmagazinemexico.com.mx](http://www.tlcmagazinemexico.com.mx)

[contacto@tlcmagazinemexico.com.mx](mailto:contacto@tlcmagazinemexico.com.mx)