Material de formación P3: Acercamiento al Modelo de Negocios – Metodología Canvas

¿QUÉ ES EL MODELO DE NEGOCIOS?

El modelo de negocios es una herramienta que ha empezado a manejarse hace poco tiempo, sin embargo siempre ha existido el concepto desde diferentes definiciones que finalmente se refieren a la manera que cada organización establece, para operar y los recursos con los que cuenta para ello:

"un conjunto complejo de rutinas interdependientes que se descubren, ajustan y matizan mediante la acción"[1]

"En términos generales se suele usar para definir como un negocio o empresa genera valor a través de la utilización de la cadena de valor"[2]

¿QUÉ ES LA METODOLOGÍA CANVAS?

El modelo de negocios canvas, que fue creado por Alexander Osterwalder, contempla la definición de los nueves puntos siguientes:

RESPONDEN AL QUÉ:

Propuesta de valor

Trata del "pain statement" que solucionamos para el cliente y cómo le damos respuesta con los productos y/o servicios la iniciativa. Explica el producto/servicio que se ofrece a los clientes.

RESPONDEN AL QUIÉN:

Segmentos de clientes

Los grupos de personas a los cuales, se pretende ofrecer el producto/servicio. Son la base del negocio, así que se deben conocer perfectamente.

[1] Winter, S. y Sulanzki, G. "Replication as Strategy", Organization Science Vol. 12, No. 6, November-December 2001, pp. 730-743.
[2] Porter, M. Ventaja Competitiva. CECSA, 1985

Relación con los clientes

Es uno de los aspectos más críticos en el éxito del modelo de negocio y uno de los más complejos de tangibilizar. Existen diferentes tipos de relaciones que se pueden establecer son segmentos específicos de clientes.

Canales de comercialización

Se centra en cómo se entrega la propuesta de valor a los clientes (a cada segmento). Es Determinar cómo comunicarnos, alcanzar y entregar la propuesta de valor a los clientes.

RESPONDEN AL CÓMO:

Socios clave

Se definen las alianzas necesarias para ejecutar el modelo de negocio con garantías, que complementen las capacidades y optimicen la propuesta de valor: la co-creación es imprescindible hoy en día en los negocios.

Actividades clave

Para entregar la propuesta de valor se deben desarrollar una serie de actividades claves internas (procesos de producción, marketing,..)

Recursos clave

Se describen los recursos más importantes necesarios para el funcionamiento del negocio, así como tipo, cantidad e intensidad.

RESPONDEN A CUANTO:

Estructura de costos

Describe todos los costes en los que se incurren al operar el modelo de negocio. Se trata de conocer y optimizar los costes para intentar diseñar un modelo de negocio sostenible, eficiente y escalable[3]

[3] http://emprenderesposible.org/modelo-canvas

Fuentes de ingresos

Representan la forma en que en la empresa genera los ingresos para cada cliente. La obtención de ingresos puede ser directa o indirecta, en un solo pago o recurrente.