SENA	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **Centro Comercio y Servicios – Regional Cauca** **Programa Sena Emprende Rural - SER**	SENA Emprende Rural

Material de formación E2: Introducción Modelo Canvas

¿QUE ES UN MODELO DE NEGOCIO?

El modelo de negocio se refiere a la manera en que una la unidad productiva, organización o empresa, crea, capta y ofrece valor a sus clientes, es la manera en que la empresa crea valor para sí misma y para sus clientes transformando las materias primas en producto terminado y vendiendo al cliente el producto final.

El modelo de negocio es una herramienta que te permitirá definir con claridad el producto o servicio qué se ofrecerá al mercado, cómo lo va hacer, a quién se venderá, cómo se lo va a vender y de qué forma va a generar ingresos. Es una herramienta de análisis que te permitirá saber quién eres, cómo lo haces, a qué coste, con qué medios y qué fuentes de ingresos vas a tener. Definir tu modelo de negocio es moldear a detalle cada una de las partes importantes de tu idea de negocio.

El modelo de negocio habla no sólo de cómo ganar dinero sino también de quiénes son tus clientes, de cómo vas a llegar a ellos, qué cosas tienes que hacer para entregarles tu propuesta de valor o tu producto diferencial, qué es lo que te hace único, qué estructura de costes tienes, entre otros aspectos relevantes.



La manera de validar un modelo de negocio es teniendo clientes que paguen por tu producto y/o servicio. Esa es la manera de validar tu propuesta de valor. ¿Cómo se crea valor? Estando muy cerca del cliente. Estableciendo relaciones muy estrechas desde el principio para saber cuáles son sus necesidades o problemas que tienen. Y una vez en el mercado puedes encontrarte con que tu modelo de negocio necesita modificarse. «El modelo de negocio puede variar constantemente. De hecho, no cambiar de modelo de negocio o no hacer variaciones importantes es aterrador», advierte el experto en creación de empresas Guy Kawasaki en la nueva edición ampliada de su bestseller (libro más vendido) El arte de la empezar 2.0 (Deusto, 2016).

CONSTRUCCIÓN DE TU MODELO DE NEGOCIO:

Ponte como objetivo un nicho de mercado específico. Cuanto más concreta sea la descripción de tu cliente, mejor, las empresas de mayor éxito empezaron poniéndose como objetivo alcanzar como máximo un par de mercados y crecieron luego adquiriendo un tamaño mayor a medida que fueron abordando nuevos mercados.

Mantén la sencillez. Si no eres capaz de describir tu modelo de negocio en diez palabras o menos es que no tienes un modelo de negocio.

Copia a los demás. El comercio lleva un montón de tiempo conviviendo con nosotros, de modo que a estas alturas ya deben de haberse inventado todos los modelos de negocio posibles. Intenta relacionar tu modelo de negocio con algo que ya tenga éxito y todo el mundo entienda.

RAZONES PARA REALIZAR UN MODELO DE NEGOCIO

Un modelo de negocio es una representación simplificada de tu empresa, que te ayudará a comprender cómo está organizada y monitorear su crecimiento; asumir responsabilidades y tomar las decisiones que definirán su destino. Por estos motivos es importante desarrollar uno si eres emprendedor o empresario.
Con un plan de negocios podrás revisar todo a la vez: tu propuesta de valor, estrategia de marketing o publicidad, así como tu plan financiero y de operaciones. Además te servirá como una herramienta de ventas para captar a futuros inversores y de reclutamiento a la hora de contratar personal calificado y empleados clave.

- ✓ **Te ayudará a probar que hay seriedad con respecto a tu empresa**.
- ✓ **Establece los puntos principales del negocio.**
- ✓ **Para entender mejor a tus clientes.**
- ✓ **Evaluar la viabilidad de tu empresa.**
- ✓ **Determinar las necesidades financieras.**
- ✓ **Para reducir el riesgo de llevar a cabo una oportunidad equivocada**.
- ✓ **Te obliga a investigar y conocer tu mercado.**
- ✓ **Para posicionar tú marca.**
- ✓ **Monitorear el éxito de tu negocio**.
- ✓ **Para renovar la posición de tu empresa y hacer frente a las condiciones cambiantes.**
- ✓ **Para descubrir nuevas oportunidades.**

MODELO DE NEGOCIO CANVAS:

El Modelo Canvas o método Canvas fue desarrollado en 2011 por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur en el libro Generación de Modelos de Negocio, es una herramienta para definir y crear modelos de negocio innovadores que simplifica 4 grandes áreas: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica en un recuadro con 9 divisiones. El Modelo Canvas está pensado para que los integrantes de la empresa puedan debatir sobre qué modelo de negocio quieren y cómo lo van a conseguir. Como la comunicación tiene que ser fluida, el cuadro está pensado para que los emprendedores lo llenen de colaborativa.

CONPONENTES DEL MODELO DE NEGOCIO CANVAS:

1 SEGMENTOS DE MERCADO

¿Quiénes son tus clientes? Dependiendo de la Unidad Productiva o empresa que tengas en mente los clientes pueden ser de tipos diferentes. Por eso es tan importante definir tus clientes, porque tu modelo de negocio e incluso tu producto pueden variar en función de éstos.

2 PROPUESTA DE VALOR

Lo que te diferenciará de las demás empresas, por qué el cliente va a comprar tu producto no a la competencia. Podrás diferenciarte de otras empresas siempre y cuando tengas una ventaja competitiva, que puede ser de diferentes tipos: ventaja de costo, ventaja por diferencia de producto, o ventaja de transacción (el acceso de tus clientes para comprar tu producto).

3 CANALES

¿Cómo podrán comprar tu producto? Tienes que tener en cuenta cómo vas a distribuirlo, sobre todo si en tu modelo de negocio te comprometes a ser rápido.

4 RELACIÓN CON EL CLIENTE
Tienes que pensar si tus clientes requieren un trato personalizado y exclusivo, si va a existir una relación personal con ellos, o si vas a tener autoservicio o va a ser automatizado, por ejemplo. Tienes que tener en cuenta que la relación con tus clientes debe ser siempre acorde con el mensaje de tu marca.

5 FUENTES DE INGRESO
No solamente tienes que pensar a qué precio te vendrá bien a ti vender tu producto, sino que lo importante es saber qué están dispuestos a pagar tus clientes por tu producto. Por lo tanto, la fuente de ingreso tiene que permitir que la empresa sea rentable, pero siempre pensando que tiene que ser acorde con lo que pide el consumidor.

6 RECURSOS CLAVE
Para que funcione el modelo de negocio hacen falta una serie de recursos físicos e intelectuales, humanos y financieros que seguro vas a necesitar.

7 ACTIVIDADES CLAVE
Se trata de todo lo necesario para llevar a cabo tu propuesta de valor, como la producción, la solución de problemas, la comercializacion, etc.

8 SOCIOS CLAVE
Saber cuáles van a ser tus alianzas estratégicas para poder conseguir más recursos.

9 ESTRUCTURAS DE COSTOS
Tienes que decidir cómo quieres enfocar tus costos entre dos tipos diferentes: bajando el costo del producto y automatizando la producción, o bien teniendo en cuenta la creación de valor para el consumidor.

