Monta tu Negocio

De la idea al plan concreto

Modelo Canvas

ERWIN CASTILLO TENORIO

MODELO CANVAS

¿Qué es el Modelo Canvas?

El Modelo de Negocios Canvas es una herramienta de gerencia estratégica para emprendedores. En ella se describe, diseña, inventa, se modela la iniciativa empresarial.

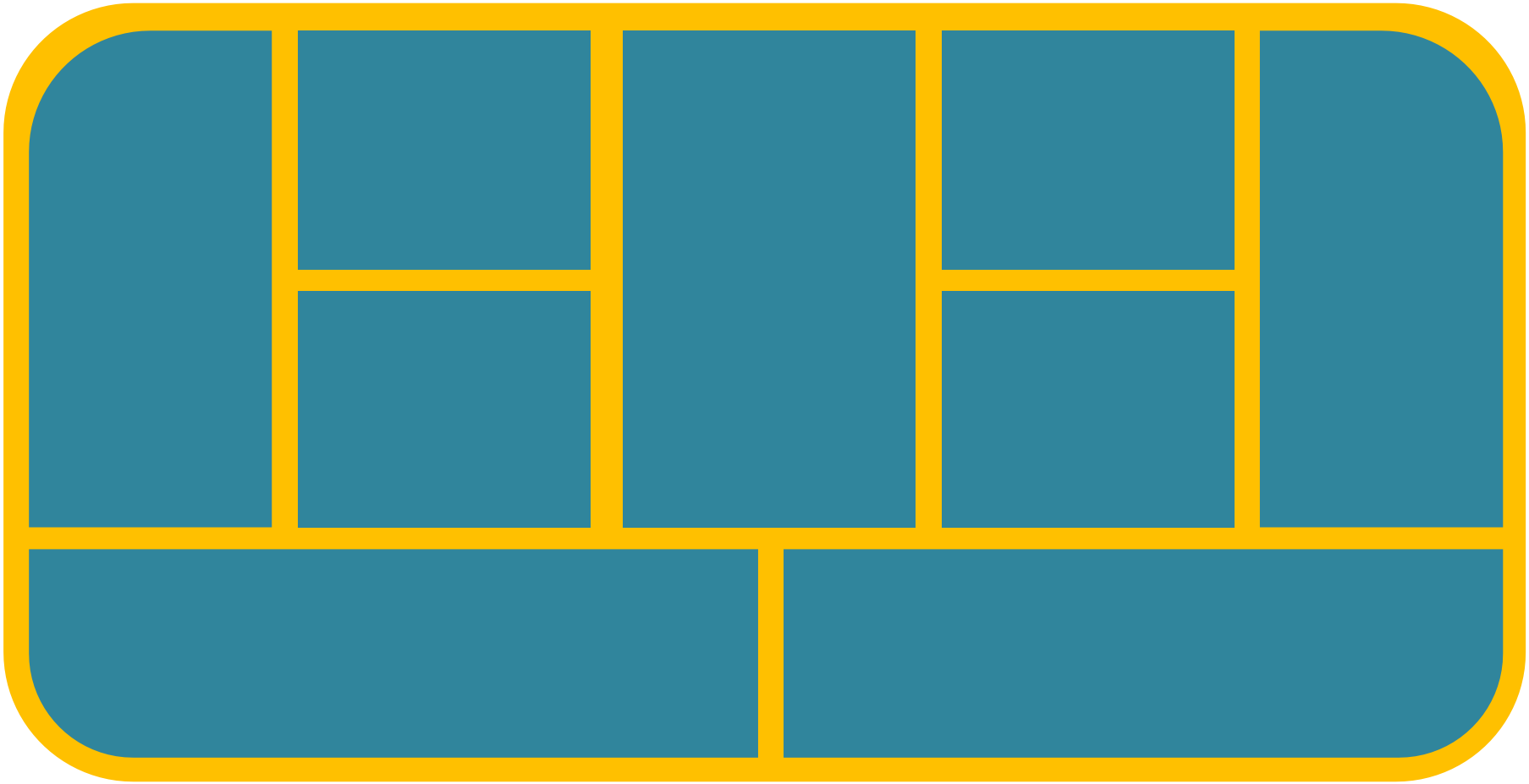
Es un formato en el que se observa el modelo de negocio en nueve campos. La herramienta ofrece una visión global (visión de helicóptero) de la idea de negocio, mostrando las interacciones entre aspectos clave para el desarrollo de la iniciativa.

El Modelo de Negocios Canvas o Business Model Canvas fue diseñado en 2010 por Alex Osterwalder.

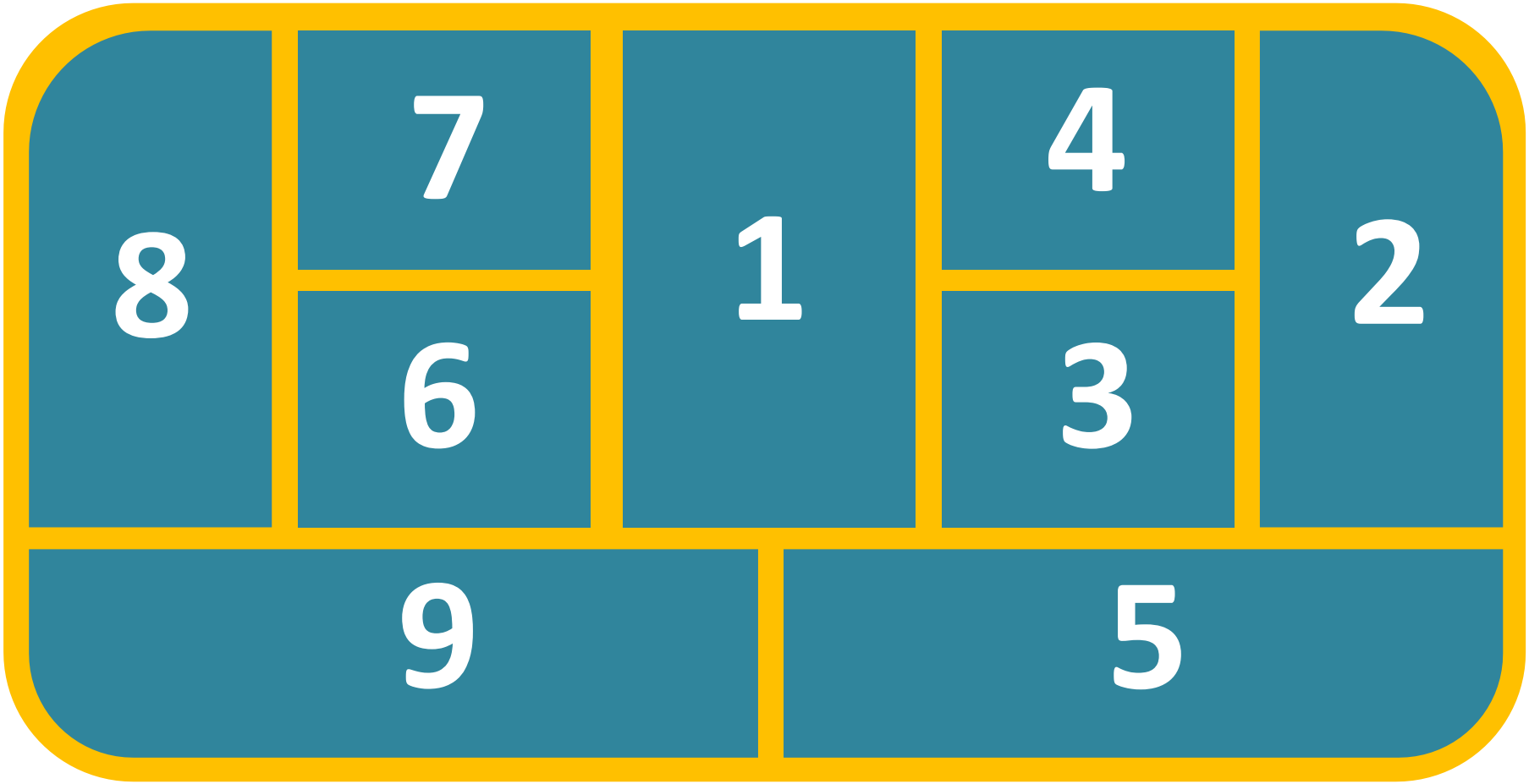




MODELO CANVAS



MODELO CANVAS

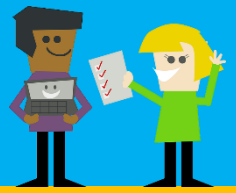


MODELO CANVAS

Socios clave



Actividades clave



Recursos clave



Propuesta de valor



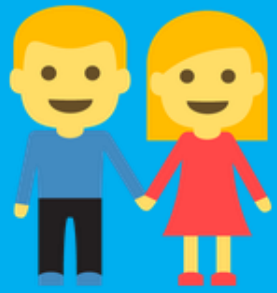
Relaciones con los clientes



Canales



Segmento del mercado



Costo



Ingresos

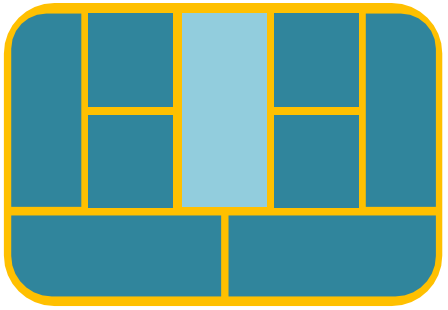


Juan Ernesto Giménez Á.
@JuanErnesto008

MODELO CANVAS

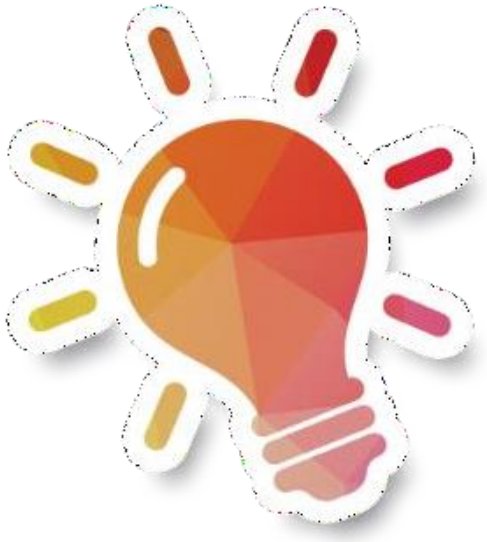


MODELO CANVAS

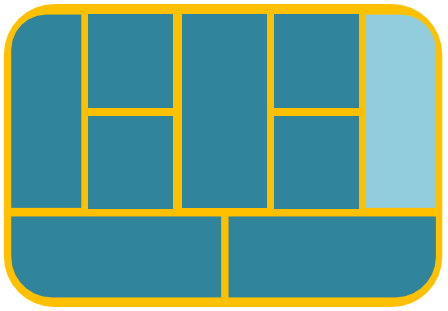


Propuesta de valor

- ✓ Concepto de producto y/o servicio a ofrecer al mercado.
- ✓ Con sencillez se debe dejar claro lo qué se le ofrece a la clientela potencial.
- ✓ Es importante que cuente con características especiales para el mercado, con ventajas competitivas.
- ✓ Es recomendable incorporar elementos novedosos, atractivos para los clientes.

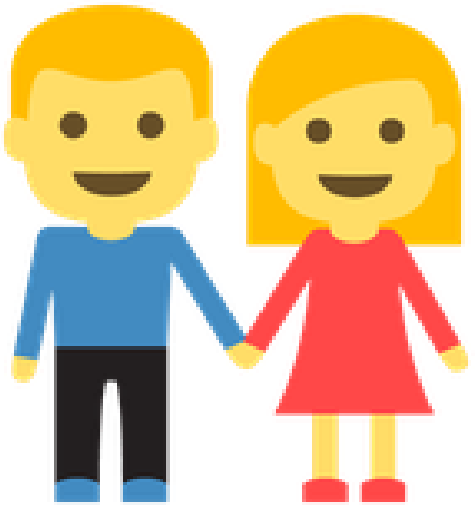


MODELO CANVAS

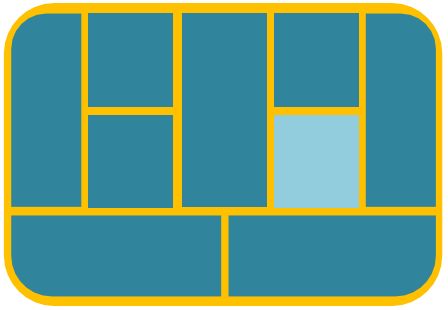


Segmento del mercado

- ✓ Grupo de personas a las que se le ofrece el producto y/o servicio.
- ✓ Se debe identificar con precisión a quiénes se dirige la propuesta empresarial, el segmento o nicho de mercado.
- ✓ Algunos autores indican que este cuadrante es el más importante del modelo.
- ✓ Dirigir esfuerzos hacia determinado segmento puede generar eficiencia en la publicidad y abordaje del mercado.



MODELO CANVAS

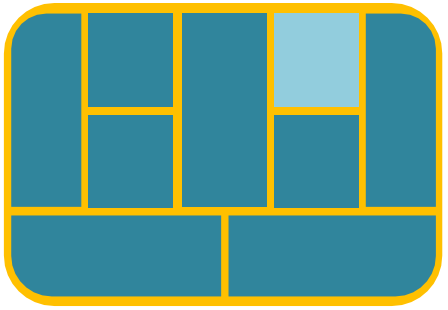


Canales de comercialización

- ✓ Esfuerzos necesarios para que el producto llega a los clientes.
- ✓ Es importante pensar en como entregar la propuesta de valor para nuestros clientes. ¿Cómo hacemos llegar los productos a nuestros clientes?
- ✓ Dependiendo de la naturaleza del producto o servicio, de las exigencias, costumbres de los clientes, se deben diseñar mecanismos eficientes de distribución.



MODELO CANVAS



Relaciones con los clientes

- ✓ Estrategias para interactuar con el segmento del mercado elegido.
- ✓ Es importante conocer al cliente, sus opiniones negativas y positivas, dar respuestas a sus inquietudes.
- ✓ Es recomendable generar emociones, sentido de pertenencia, identificación en los clientes, eso se logra mediante la interacción, atención a sus inquietudes y demandas.
- ✓ La tecnología ofrece muchas oportunidades para diseñar e implementar estrategias de interacción con lo clientes.



MODELO CANVAS

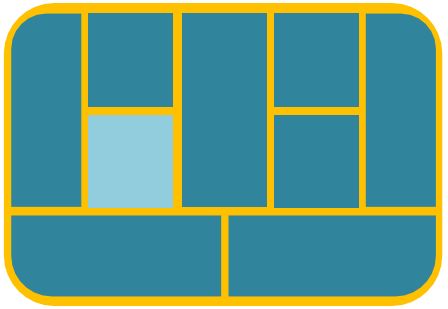


Fuentes de ingresos

- ✓ Acciones, actividades que generan dinero para la empresa.
- ✓ Es importante determinar el valor que están dispuestos a pagar los clientes por productos o servicios ofrecidos.
- ✓ Evidentemente, la venta del producto o servicio debe reportar ingresos. Es importante tomar en cuenta los mecanismos y velocidad de cobranza.



MODELO CANVAS

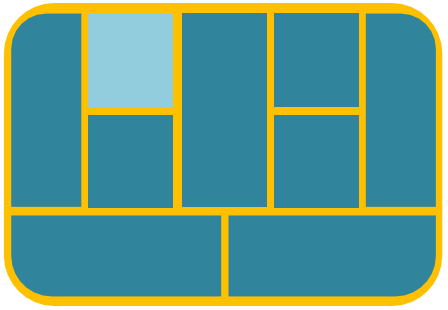


Recursos clave

- ✓ Activos y personas indispensables para elaboración y venta del producto o servicio.
- ✓ Recursos claves necesarios para generar valor en el producto y/o servicio.
- ✓ Maquinarias, equipos, espacio físico, personal calificado, página web, tecnología, pueden ser recursos claves para la empresa.
- ✓ Es importante que el emprendedor desarrolle un proyecto mínimo viable, ubicando activos y personal indispensable para la puesta en marcha de la iniciativa.

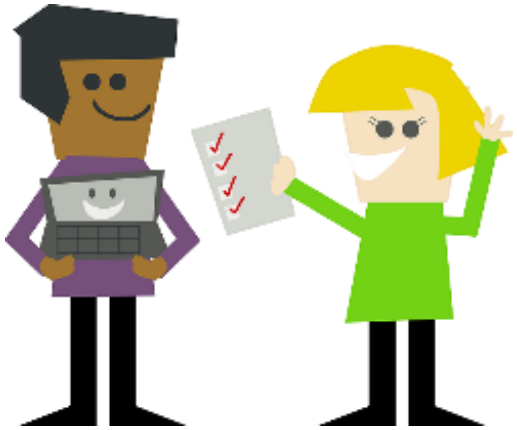


MODELO CANVAS

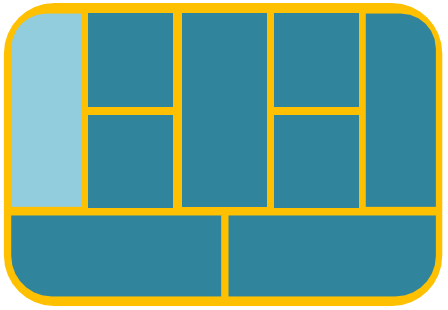


Actividades clave

- ✓ Acciones indispensables para la elaboración y venta del producto o servicio.
- ✓ Actividades indispensables para generar valor en productos o servicios ofrecidos.
- ✓ Se deben tomar en cuenta todos procesos internos de la organización, productivos y de comercialización.



MODELO CANVAS



Socios clave

- ✓ Aliados externos para el desarrollo de procesos productivos y de comercialización.
- ✓ Es necesario identificar socios estratégicos en proveedores, clientes, inversionistas, representantes del estado relacionados con aspectos operativos o de permisología.
- ✓ Contar con buenas relaciones con los socios clave puede representar una importante fortaleza para la empresa.



MODELO CANVAS



Costos

- ✓ Implicaciones financieras del desarrollo de procesos productivos y de comercialización.
- ✓ Se deben tomar en cuenta las erogaciones necesarias para que el negocio funcione: costos de producción, gastos operativos e imprevistos.
- ✓ Cada costo o gasto necesario para el proyecto que no se toma en cuenta en el momento de planificar reduce las ganancias previstas.



MODELO CANVAS

- ✓ El modelo Canvas puede es una poderosa herramienta para identificar aspectos clave de la idea de negocio, para modelar el sistema de negocios, pero no lo es todo.
- ✓ La recomendación es que una vez completado se trabaje en el desarrollo de un plan de negocios, en el cual será posible profundizar en los aspectos identificados en el Canvas.
- ✓ De cualquier modo, en la práctica el emprendedor deberá realizar ajustes, tomar decisiones para poder realizar el sueño de consolidar un proyecto productivo.



“Los planes son solo buenas intenciones, a no ser que se conviertan en trabajo duro”

Peter Drucker

