



M.I.C.R.O.

**MIGRANTS IDEAS CONVERTED
INTO REAL OPPORTUNITIES**



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Este proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación es responsabilidad exclusiva de los autores, y la Comisión Europea no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en el mismo

Capítulo 2

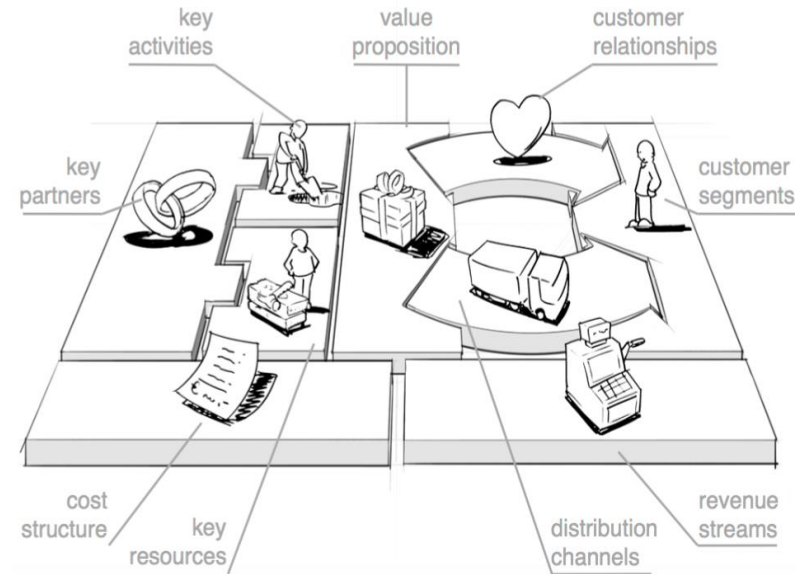
CÓMO GESTIONAR TU NEGOCIO
2.2 Modelo de negocio CANVAS

2.2 Modelo de negocio CANVAS

El CANVAS es una herramienta de gestión estratégica y emprendedora que te ayuda a describir, diseñar, cuestionar, inventar y hacer pivotar tu modelo de negocio de una manera fácil.

¿Para qué sirve el CANVAS?

- > Para ver la relación entre las partes de tu modelo de negocio;
- > Para identificar hipótesis, suposiciones y riesgos;
- > Para planear pruebas de validación (mercado, canales, precios);
- > Para descubrir maneras de agregar valor o reducir costos;
- > Para crear ideas sobre estrategias para los cambios del mercado



2.2 Modelo de negocio CANVAS

El CANVAS consta con nueve bloques de construcción que cubren las principales áreas de negocio: clientes, presentación, infraestructura y viabilidad financiera. Puedes ver los 9 bloques en el gráfico al lado derecho. Tendrás que rellenar cada bloque del cuadro para estructurar tu idea de negocio. Por tanto, el modelo proporciona algunas preguntas para cada uno de los bloques, que explicaremos más adelante.

Piensa en tu idea de negocio. **¿Alrededor de cuál de las siguientes maneras se desarrolló tu idea?:**

- > Tienes específicamente una **proposición de valor**/una prestación bien definida: tienes una solución que resuelve un problema o satisface a un cliente
- > Tienes **recursos específicos**, algunas aptitudes específicas, una licencia (IP), conocimientos específicos, etc.
- > Tienes **un segmento de clientes bien definido** que tiene un problema que tú intentas satisfacer
- > Tienes un modelo de bajo costo para que más clientes puedan **acceder**, un producto o servicio

Responder a esta pregunta te ayudará a descubrir cuál de los bloques de construcción es el más importante para ti ahora y con la que puedes comenzar.

2.2 Modelo de negocio CANVAS

Antes de empezar a rellenar los bloques:

1 Normalmente, piensas en tu negocio desde tu propia perspectiva, lo que se llama una visión centrada en la organización. Con el fin de hacer que tu negocio tenga éxito necesitas empezar a pensar desde la perspectiva de tus clientes, lo que se llama una visión centrada en el usuario. Para diferenciar entre estas dos perspectivas con más claridad, echa un vistazo a la siguiente tabla, donde al lado izquierdo se formulan preguntas desde la vista centrada en la organización y al lado derecho desde la vista centrada en el usuario.

Centrado en la organización	Centrado en el usuario
¿Qué podemos vender a los clientes?	¿Cuáles son las necesidades reales de los clientes y cómo podemos ayudarlos?
¿Cómo podemos dirigirnos mejor a nuestros clientes?	¿Cómo quieren nuestros clientes que les abordemos?
¿Qué tipo de relación establecemos con nuestros clientes?	¿Qué tipo de relación esperan los clientes que nosotros establezcamos?
¿Dónde y de qué manera ganar dinero?	¿Cuál es el valor para el cual los clientes están dispuestos a pagar?
¿Qué tecnología utilizaremos?	La tecnología ya existe y está disponible a todos, ¿cómo la utilizamos?

2.2 Modelo de negocio CANVAS

2 Comprueba tu idea de negocio con estos cuatro criterios:

- > ¿Hay clientes que comprarán lo que vendes?
- > ¿Tu producto o servicio es lo suficientemente diferente de los competidores?
- > ¿Es tu idea de negocio más rentable que otro negocio?
- > ¿Puedes construir una "fábrica" para fabricar lo que quieres hacer y aumentar considerablemente la producción?

Puedes descargar el CANVAS en el siguiente enlace: <https://canvanizer.com/new/business-model-canvas>

Para obtener una mejor visión general de cómo funciona el CANVAS, mira el video en el siguiente enlace:

<https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY>

2.2 Modelo de negocio CANVAS

<p>Socios clave</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Quiénes son tus socios principales? ¿Quiénes son tus proveedores clave? ¿Qué recursos clave estás adquiriendo de tus socios? ¿Qué actividades clave realizan os socios? 	<p>Actividades clave</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué actividades clave requiere tu propuesta de valor? 	<p>Propuesta de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué valor le das al cliente? ¿Cuál de los problemas de tu cliente estás ayudando a resolver? ¿Qué grupo de productos y servicios ofreces a cada segmento de clientes? ¿Qué necesidades del cliente estás satisfaciendo? 	<p>Relaciones con clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Cuáles has establecido? ¿Cómo se integran con el resto de tu modelo de negocio? ¿Cuán costosas son? ¿Qué tipo de relación espera cada uno de tus segmentos de clientes que establezcas y mantengas con ellos? 	<p>Segmento de los clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Para quién estás creando valor? ¿Quiénes son sus clientes más importantes?
<p>Recursos clave</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué recursos clave requiere tu propuesta de valor? 		<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿A través de qué canales desean tus segmentos de clientes que se les llegue? ¿Cómo los estás alcanzando ahora? ¿Cómo se integran tus canales? ¿Cuáles funcionan mejor? ¿Cuáles son las más rentables? ¿Cómo los estás integrando con las rutinas de los clientes? 		
<p>Estructura de Costes</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Cuáles son los costos más importantes propios a tu modelo de negocio? ¿Qué recursos clave son más caros? ¿Qué actividades clave son más caras? 			<p>Fuentes de Ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué valor están tus clientes realmente dispuestos a pagar? ¿Para qué cosas pagan actualmente? ¿Cómo están pagando actualmente? ¿Cómo preferirían pagar? ¿Cuánto contribuye cada flujo de ingresos a los ingresos totales? 	



M.I.C.R.O.
**MIGRANTS IDEAS CONVERTED
INTO REAL OPPORTUNITIES**



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union