

## Definiciones

Un modelo de negocio es una descripción concisa de una oportunidad que contiene cuatro elementos esenciales:

- La definición del cliente / canal de distribución
- El producto / servicio ofrecido / propuesta de valor
- Recursos / procesos / proveedores
- Flujos económicos





## Definiciones

**Un modelo de negocio se define como la manera en la que una empresa genera, entrega y retiene valor.**

*Hablando claro: cómo generamos dinero...*

**Un modelo de negocio es una descripción de cómo se deben hacer las cosas en una organización para crear y entregar valor a los clientes, dónde invertir dinero para la rentabilidad de la empresa y cómo administrar la organización.**

# Modelos de negocios Innovadores

## Marcos conceptuales...

*Producto*

Propuesta de valor

basados en...

QUÉ  
vendemos

CÓMO  
vendemos

A QUIÉN  
vendemos

*Clientes*



CÓMO de  
rentables

*Partners, Recursos  
y Actividades clave*

*Estructura Financiera*

Modelo Canvas





# Business Model Canvas



Marco conceptual que Cuenta con **9 bloques** de construcción y **4 pilares**

- 1. Socios Clave
- 2. Actividades clave
- 3. Recursos clave
  
- 4. Propuesta de valor
  
- 5. Relaciones con los clientes
- 6. Segmento de mercado
- 7. Canales con los clientes
  
- 8. Estructura de costes
- 9. Estructura de ingresos

**CÓMO** lo hacemos

**QUÉ** hacemos

**PARA QUIÉN** lo hacemos

**CUANTO** de rentables

*herramienta intuitiva estratégica empresarial y de gestión permite describir, diseñar, retar, inventar y pivotar nuevos modelos de negocio.*

Análisis y generación de modelos de negocio				
<b>Partners Clave</b> ¿Qué personas tienen los partners clave que le ayudan a cumplir su misión y, por tanto, a mejorar su modelo de negocio?	<b>Actividades Clave</b> ¿Qué actividades clave ha que desarrollar en su modelo de negocio de que manera las llevará a cabo?	<b>Propuesta de Valor</b> ¿Qué problemas de sus clientes está resolviendo o qué necesidades está satisfaciendo?	<b>Relaciones con los clientes</b> ¿Qué tipo de relaciones esperará su clientes que establezca y mantenga con ellos?	<b>Segmentos de Clientes</b> ¿Cuáles son los segmentos, segmentos de clientes o segmentos de sus clientes?
	<b>Recursos Clave</b> ¿Qué recursos clave requiere su modelo de negocio?		<b>Canales de Comunicación/ Distribución</b> ¿A través de qué canales, métodos, canales de distribución y otros se comunican?	
<b>Estructura de Costes</b> ¿Cuáles son los costes de los costes de su modelo de negocio?		<b>Flujo de Ingresos</b> ¿Cómo obtienen ingresos a pagar los clientes por su solución y mediante que formas de pago?		

Business Model Canvas, Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, 2010

*Business Model Canvas*  
 Framework ideado por: Alexander Osterwalder e Yves Pigneur  
 Desde 2008, el modelo Canvas propone una metodología sencilla para que nuestro negocio tenga éxito.



# Business Model Canvas

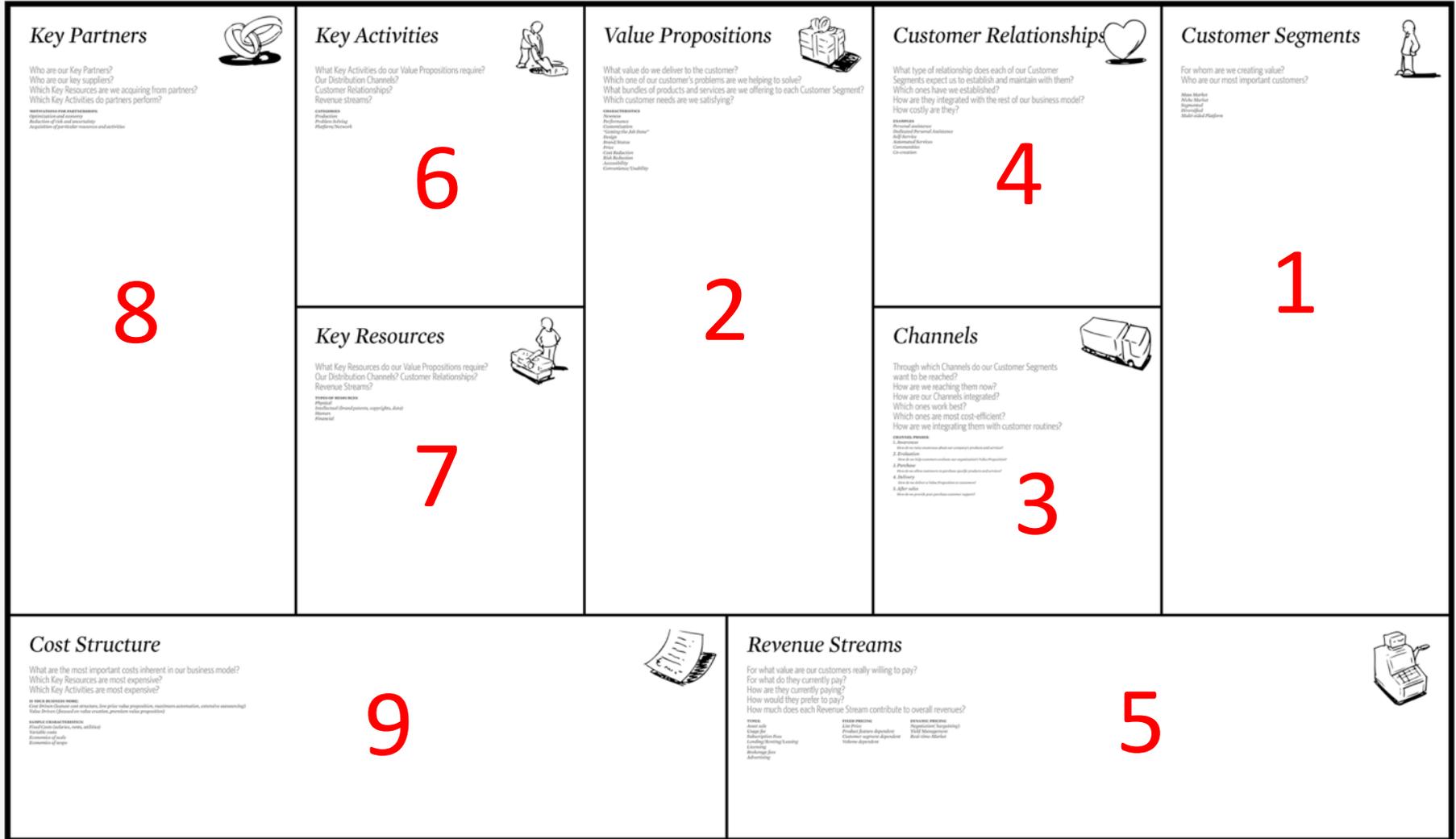


## The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On:     
Iteration:



# Business Model Canvas





## PARA QUIÉN lo hacemos

### Relación con clientes

**Relación** que estableces con tus **clientes**.

#### Preguntas

- ¿Qué tipo de relación se espera que establezcamos y mantengamos cada segmento de clientes?
- ¿Qué relaciones hemos establecido?
- ¿Cómo son de costosas son estas relaciones?
- ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?

### Segmentos de Clientes

que comprende a todas las personas u organizaciones para los cuales estás creando valor, esto incluye **usuarios simples y clientes**.

#### Preguntas

- ¿Para quién estamos creando valor?
- ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

### Canales con Clientes

Canales o puntos a través de los cuales tienes **contacto con tus clientes** y les entregas las propuestas de valor.

#### Preguntas

- ¿A través de que canales nuestros clientes quieren ser alcanzados?
- ¿Cómo lo estamos haciendo ahora?
- ¿Cómo están integrados nuestros canales?
- ¿Cuáles funcionan mejor?
- ¿Cuáles son más rentables?
- ¿Cómo podemos integrarlos a las estrategias de nuestros clientes?

# Modelo Canvas - *Conceptos /Preguntas*

QUÉ  
hacemos

## Propuesta de valor

Esta propuesta está conformada por **los productos y servicios que crean valor para tus clientes.**

Única para cada segmento.

### Preguntas

- ¿Qué valor estamos entregando a los clientes?
- ¿Qué problema estamos ayudando a resolver?
- ¿Qué necesidad estamos satisfaciendo?
- ¿Qué productos estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?
- ¿Qué promesa estamos haciendo al mercado?

## CÓMO lo hacemos

### Socios Clave

Socios que **te pueden ayudar a impulsar tu** modelo de **negocio**, debido a que es probable que no seas dueño de todos los recursos clave que necesitas, ni que puedas realizar todas actividades claves tú solo.

#### Preguntas

- ¿Quiénes son nuestros partners / aliados clave?
- ¿Quiénes son nuestros proveedores clave?
- ¿Qué actividades realizan nuestros socios clave?
- ¿Qué recursos estamos adquiriendo de nuestros socios clave?

### Actividades Clave

**Actividades** que necesitas **para generar ingresos**, es decir, aquella parte en la cual tu compañía debe tener una buena praxis.

#### Preguntas

- ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Qué canales utilizamos?
- ¿Cómo son nuestras relaciones con nuestros clientes?
- ¿Cómo son nuestras fuentes de ingresos?

### Recursos Clave

Los activos indispensable para tu modelo de negocio, es decir, la **infraestructura necesaria para crear, entregar y capturar valor**.

#### Preguntas

- ¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Y nuestros canales?
- ¿Y nuestras relaciones con los clientes?
- ¿y con nuestras fuentes de ingresos?

## CUANTO de rentables

### Estructura de costes

Con la infraestructura de tu modelo de negocio, también tendrás una **idea clara** de la **estructura de costes**.

#### Preguntas

- ¿Cuáles son los costes más importantes en nuestro modelo de negocio.
- ¿Cuáles son los recursos clave más costosos (de mayor valor)?
- ¿Cuáles son las actividades clave más costosas (de mayor gasto)?

### Estructura de ingresos

Qué **ingresos** generas, cómo y a través de qué **mecanismos** está generando valor tu modelo de negocios

#### Preguntas

- ¿Por qué valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?
- ¿Actualmente por que se paga este valor?
- ¿Cómo están pagando ahora?
- ¿Cómo les gustaría pagar?
- ¿Cuanto aporta cada cliente (o grupos) a nuestros ingresos?



# Business Model Canvas: Facebook

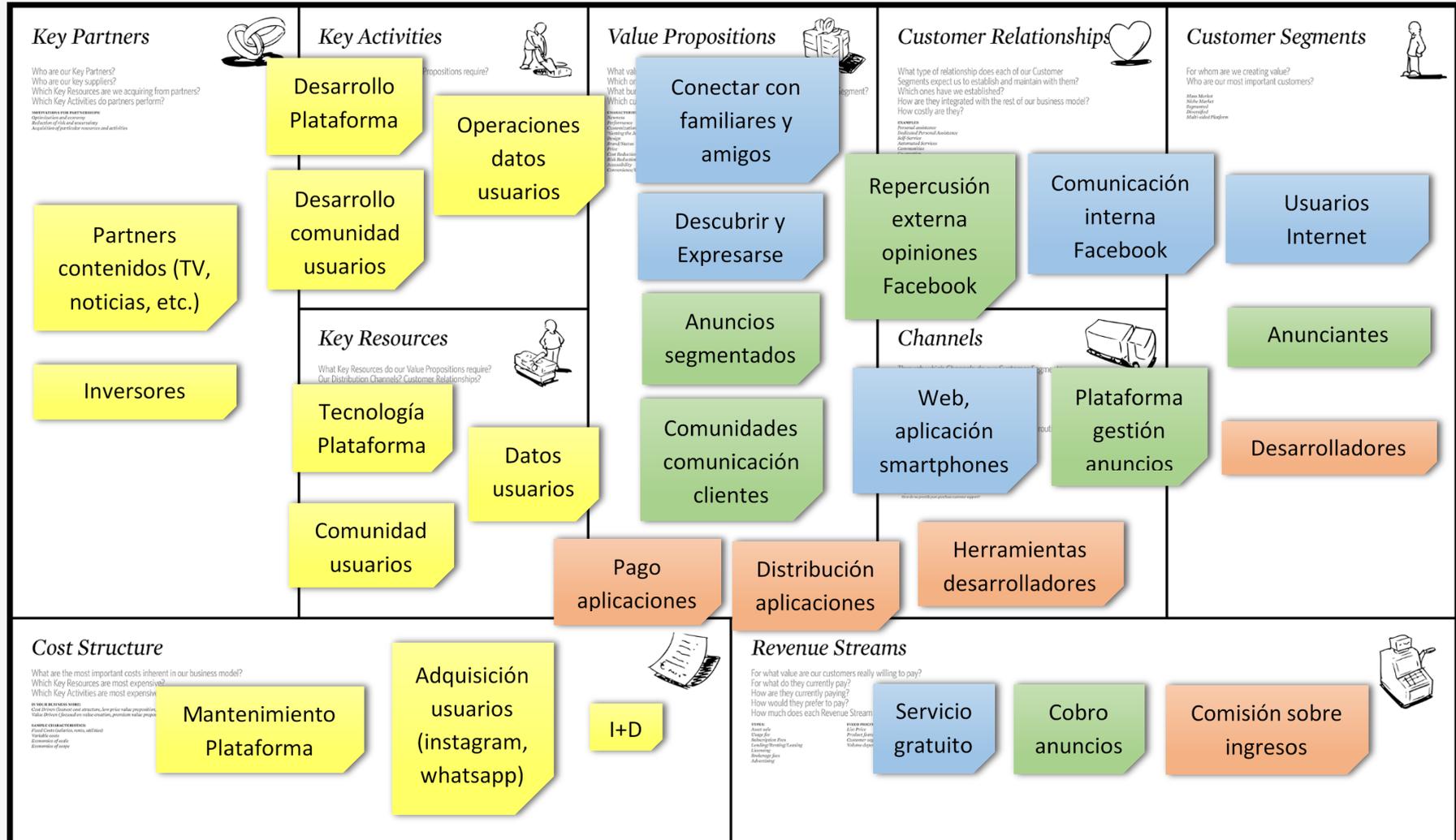
## The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

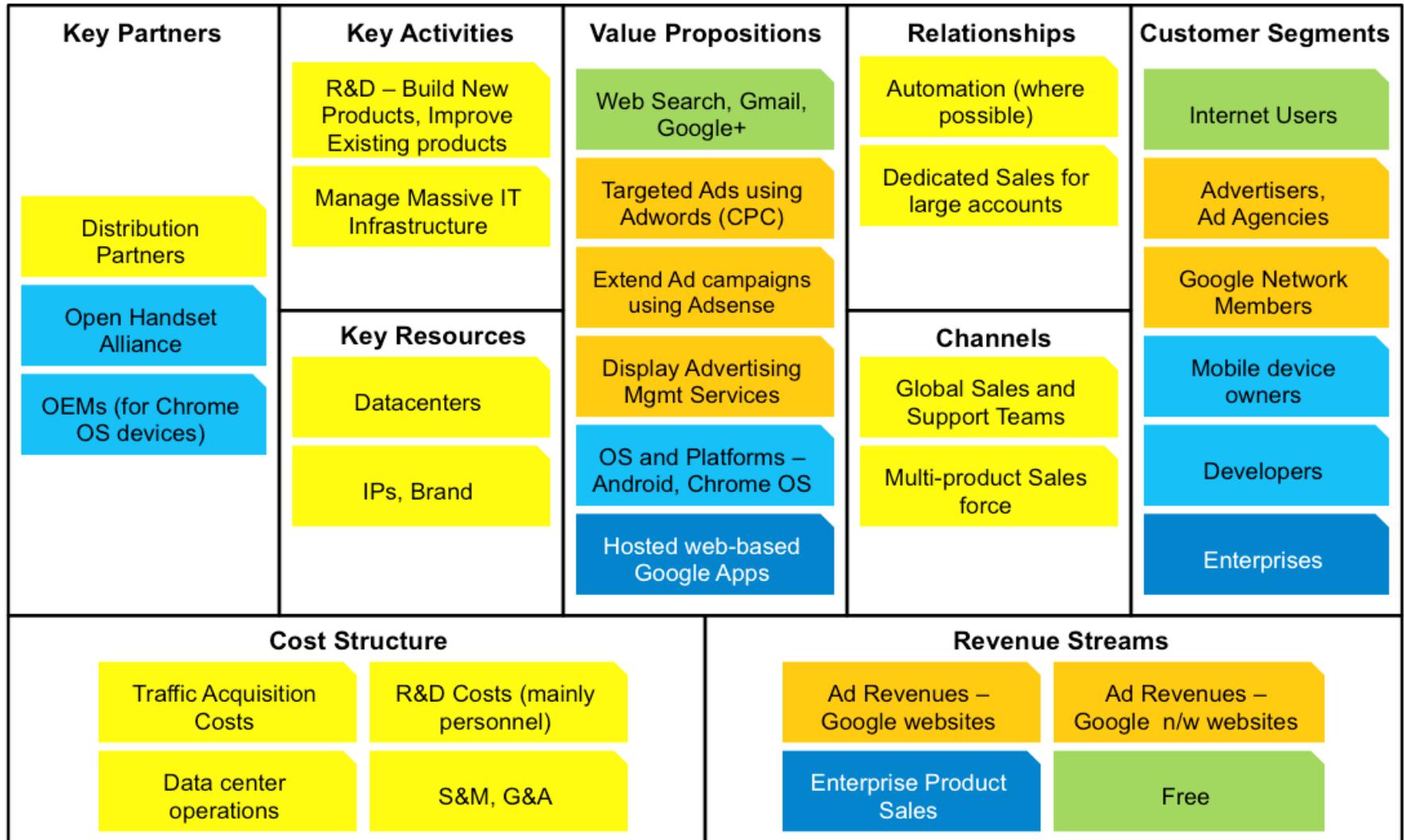
On:  Day  Month  Year

Iteration:



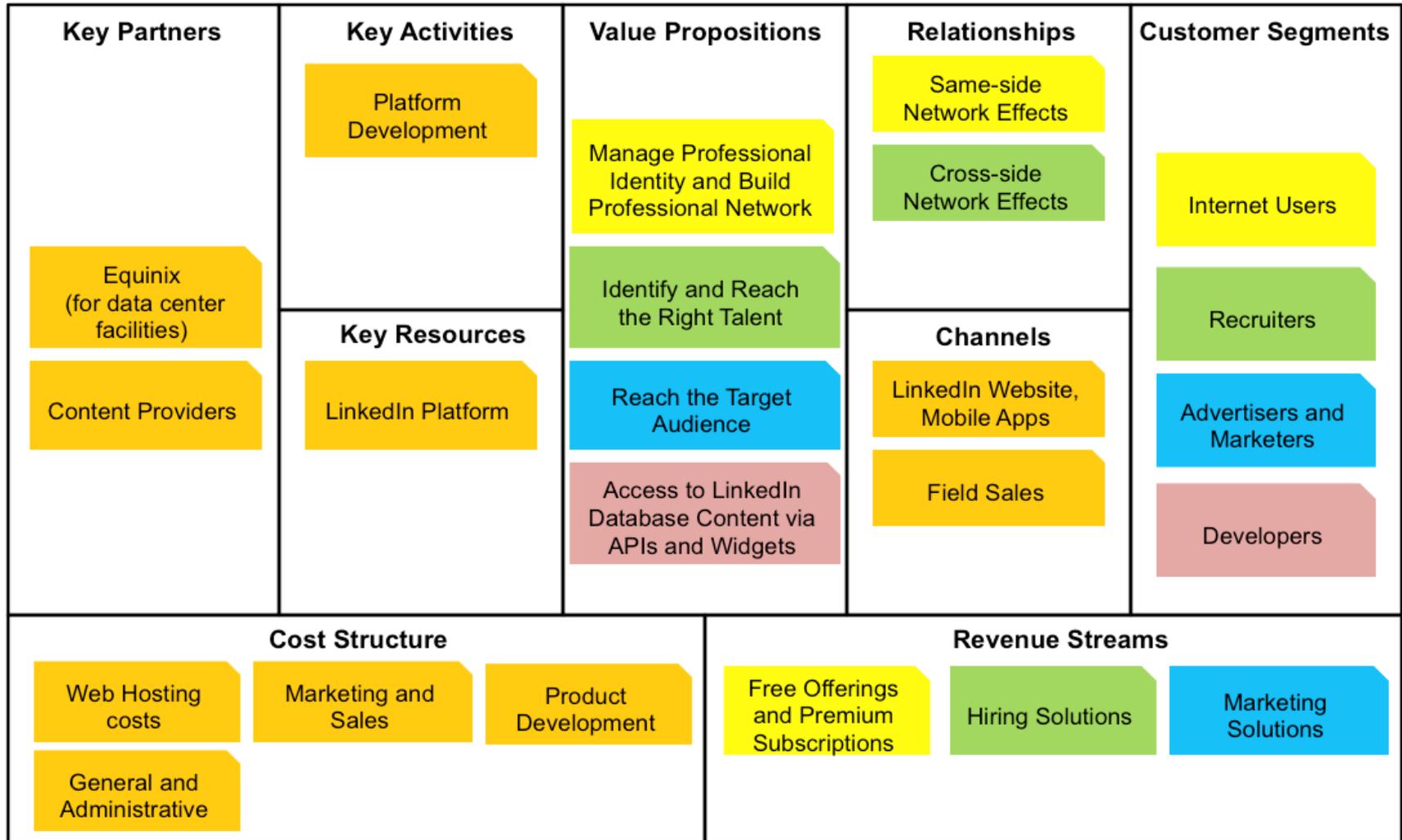


# Business Model Canvas: Google





# Business Model Canvas: LinkedIn





# Business Model Canvas: Uber

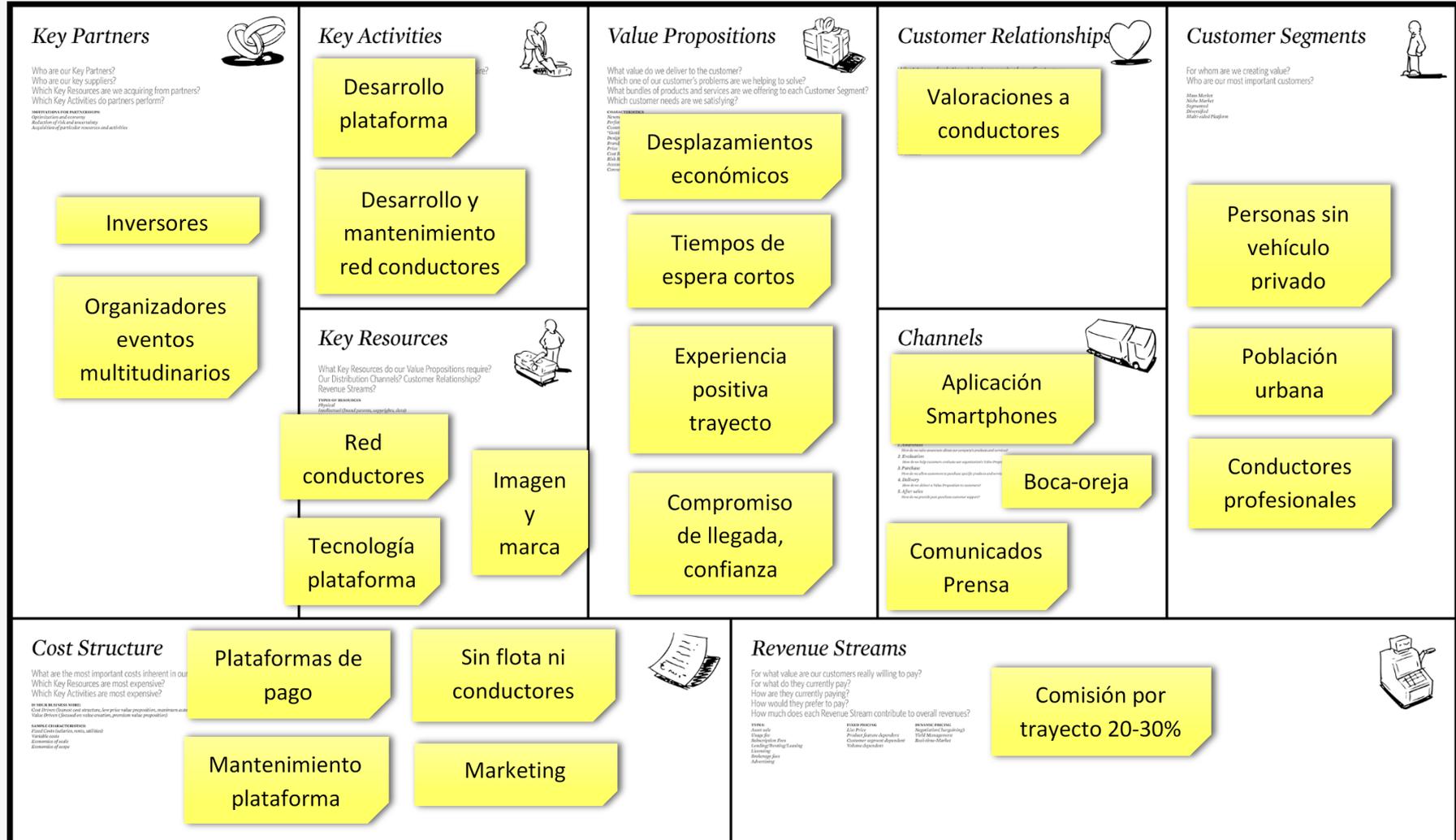
## The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On: Day Month Year

Iteration: No.





# Business Model Canvas: AirBnb

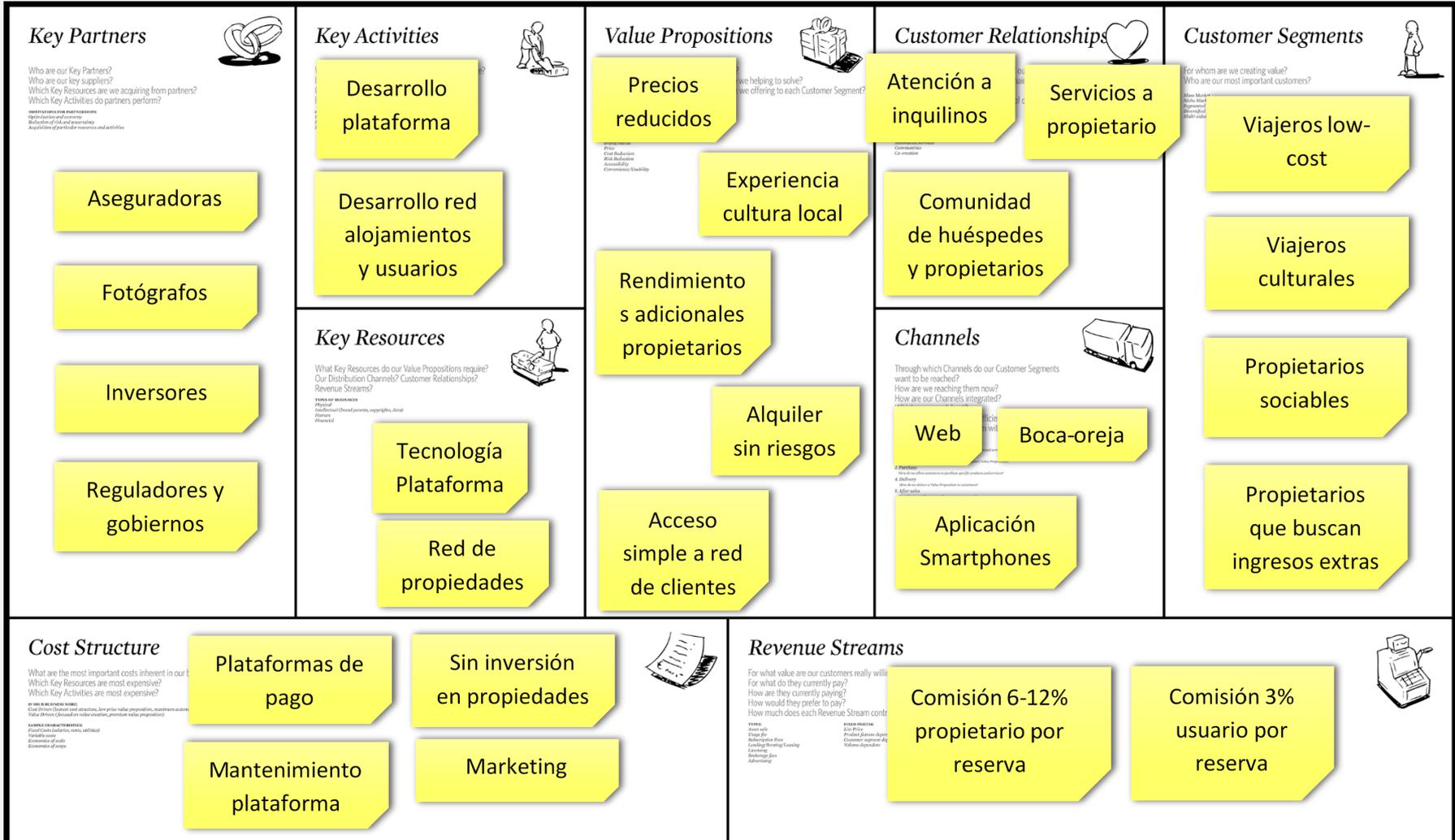
## The Business Model Canvas

Designed for:

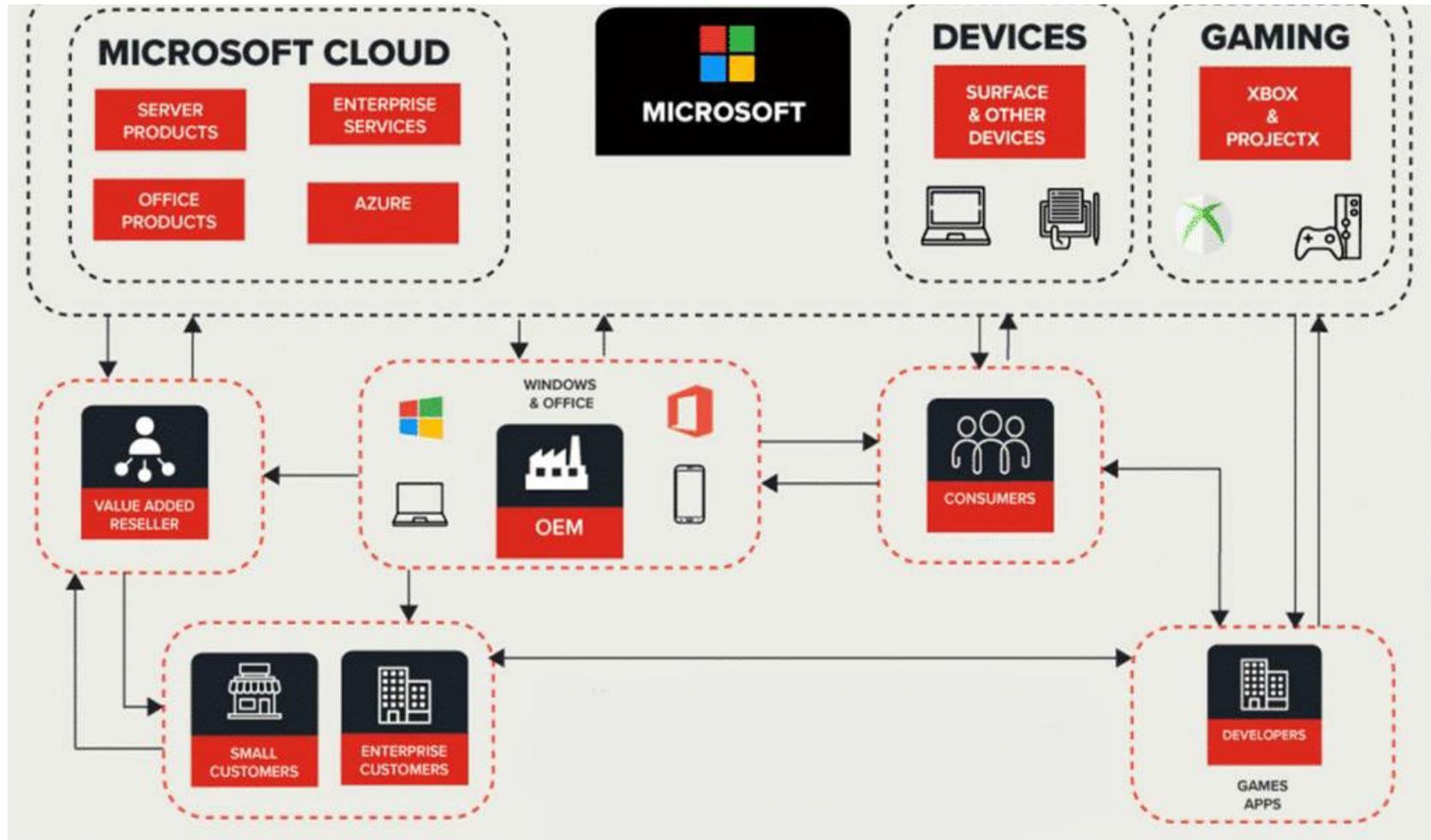
Designed by:

On: Day Month Year

Iteration: No.



# Example: The Microsoft Business Model





# Example: The Microsoft Business Model Canvas

<p><b>KEY PARTNERS</b> 🤝</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• OEM's e.g. Hp, Dell</li> <li>• Value Added Resellers</li> <li>• Developers</li> <li>• Retailers</li> </ul>	<p><b>KEY ACTIVITIES</b> 🔄</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Software Development</li> <li>• Sales and Marketing</li> <li>• Training and Support</li> <li>• Research and Development</li> </ul>	<p><b>VALUE PROPOSITIONS</b> 💎</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Software as a Solution (Enterprise software)</li> <li>• Personal Computing (Microsoft Operating System) (Surface Pro)</li> <li>• Productivity (Microsoft Office)</li> <li>• Customer Intelligence (Microsoft Dynamics)</li> <li>• Intelligent Solutions (Microsoft Cloud)</li> </ul>	<p><b>CUSTOMER RELATIONSHIPS</b> ❤️</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Consumer self-service</li> <li>• Business sales and support</li> <li>• Enterprise Customer intimacy</li> <li>• Communities</li> <li>• Customer relationship management</li> </ul>	<p><b>CUSTOMER SEGMENTS</b> 🎯</p> <p><b>Businesses</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Freelancers</li> <li>- Small and Medium Sized</li> <li>- Businesses (SMB)</li> <li>- Small to Medium Sized Enterprises (SME)</li> <li>- Large Corporates</li> </ul> <p><b>Value Added Resellers (VAR)</b></p> <p><b>Original Equipment Manufacturers (OEM)</b></p> <p><b>Developers</b></p> <p><b>Consumers</b></p>
			<p><b>KEY RESOURCES</b> 🧰</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Employees</li> <li>• Intellectual Property</li> <li>• Global Infrastructure</li> <li>• Technology</li> </ul>	
<p><b>COST STRUCTURE</b> 💰</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Global infrastructure</li> <li>• General admin/sales</li> <li>• R&amp;D costs</li> </ul>		<p><b>REVENUE STREAMS</b> 💵</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Software licenses</li> <li>• Cloud Services (SaaS, PaaS, IaaS)</li> <li>• Subscriptions (e.g. LinkedIn)</li> <li>* Advertising (Bing, LinkedIn)</li> </ul>		