PROPÓSITO:

El propósito de este tema es La culminación de la Tercera fase del Modelo CANVAS Donde observamos, todo los bloques del modelo ,la aplicacion de cada uno de los bloques en forma practica.

MOTIVACIÓN:

Jóvenes estudiantes; En los siguientes videos pueden seguir para qué sirve la estructura de costos y como se aplica

https://www.youtube.com/watch?v=1bbHJQvSBdM

https://www.youtube.com/watch?v=z1WfjXnOvHY

https://www.youtube.com/watch?v=9g-XRSzaKks

EXPLICACIÓN:

Modelo Canvas

Janire Carazo Alcalde

5 min

Referenciar

El modelo canvas es la herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece.

El modelo canvas se utiliza para pasar de idea a proyecto y plasmar nuestra idea en un modelo empresarial. Es un modelo “vivo”, es decir, que vamos modificando según se va desarrollando, vamos validando clientes, surgen nuevas ideas... por eso se utilizan *post-its* para completarlo.

Origen del modelo canvas

El modelo canvas fue creado y diseñado por el doctor Alexander Osterwalder y se puede ampliar información en su libro “Generación de modelos de negocio”. Este modelo, se integra dentro de la metodología **lean-startup** que basa en encontrar y fomentar nuevas formas de crear, entregar y captar valor para el cliente mediante el aprendizaje validado.

Beneficios del uso del modelo canvas

1. **Mejora la comprensión:** Utiliza herramientas visuales. Esta metodología fomenta el pensamiento creativo de los trabajadores que crean el lienzo.

2. **Amplios puntos de enfoque:** En este modelo se mantiene una constante visión del modelo de negocio desde diferentes perspectivas: comercial, mercado, canales de distribución...

3. **Análisis estratégico:** En solo una hoja se pueden visionar todos los elementos del lienzo. Una forma sencilla para sacar el mayor partido a esta herramienta.

¿Cómo generar un modelo canvas?

Muestra de manera lógica la interconexión entre los 9 aspectos básicos de un modelo de negocio. A continuación, mostramos cómo se debe completar un modelo canvas, en qué orden y qué significa cada apartado del lienzo.

1. Segmento de clientes

Detectar las necesidades del mercado, del cliente. Nuestro foco siempre es el cliente y debemos orientar el producto a sus necesidades y deseos.

Para poder identificar a nuestro cliente debemos ponernos en su piel y analizar qué es lo que piensa, siente, ve, escucha, cuáles son sus problemas y los beneficios que le puede aportar nuestro producto/servicio.

Debemos dar respuesta a:

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

2. Propuesta de valor

Es la pieza clave de todo el modelo de negocio. La propuesta de valor o ventaja competitiva es el motivo por el que el cliente nos va a comprar a nosotros y no a otro. Aquí se incluye lo que hace diferente e innovador a nuestro producto/servicio.

Se puede innovar en diferentes aspectos como en el modelo de ingresos, alianzas empresariales, procesos productivos, entrega del producto/servicio, marca…

Debemos dar respuesta a:

- **¿Qué valor estamos entregando a nuestros clientes?**
- **¿Qué problema resolvemos?**
- **¿Cuál es la necesidad que satisfacemos?**
- **¿Qué tipo de producto ofrecemos?**

3. Canales

Una vez definidos nuestros clientes y la propuesta de valor que les ofrecemos, tenemos que llegar a ellos. Si no nos conocen, no nos van a comprar. Aquí vamos a definir los canales de distribución del producto o servicio.

Debemos dar respuesta a:

- **¿Con qué canales podemos llegar a nuestros clientes?**
- **¿Qué canales funcionan mejor?**
- **¿Cuáles de estos canales son los más rentables?**

4. Relación con los clientes

Debemos comunicarnos correctamente con nuestros clientes y estar pendiente de ellos. Ellos son nuestro eje central, por lo que saber definir la relación que vamos a tener con cada segmento de clientes, es fundamental para el éxito de un negocio.

Debemos dar respuesta a:

- **¿Cuál es la relación que tenemos con cada uno de nuestros segmentos de clientes?**
- **¿Qué tipo de relación esperan?**
- **¿Qué coste tiene?**

5. Flujo de ingresos

Para que un negocio sea rentable y podamos sobrevivir en el mercado, tenemos que pensar ¿Cómo monetizarlo? Es decir ¿De dónde vamos a obtener la facturación?

Debemos dar respuesta a:

- **¿Cuál es nuestra principal línea de ingresos?**
- **¿Cómo pagarán nuestros clientes?**
- **¿Por qué están dispuestos a pagar nuestros clientes?**

6. Recursos clave

Conocer con qué recursos contamos y con los que debemos contar para llevar a cabo la actividad de nuestro negocio, es clave a la hora de establecer el plan de negocios. Debemos de ser cautos y prudentes a la hora de definir estos recursos. Siempre debemos pensar en la forma de optimizarlos, es decir, intentar conseguir la máxima productividad posible al mínimo coste.

Debemos dar respuesta a:

- **¿Qué recursos esenciales requiere nuestra propuesta de valor?**

7. Actividades clave

Para llevar a cabo la propuesta de valor que queremos ofrecer a nuestros clientes, son necesarias ciertas actividades para preparar el producto antes de que llegue al mercado. Es decir, aquí pensamos en el core de nuestro negocio, lo que haremos en nuestro día a día.

Debemos dar respuesta a:

- **¿Qué actividad básica requiere nuestra propuesta de valor?**
- **¿Cuáles son nuestros canales?**
- **¿Cuáles son nuestras fuentes de ingresos?**

8. Aliados clave

Para llevar a cabo un negocio, es imprescindible tener aliados. Estos aliados pueden ser;

Una serie de socios/colaboradores: una buena red de partners nos pueden ayudar a llegar más rápido al cliente, a ir avalados por su reputación y experiencia.

Los proveedores: aquellos que nos proporcionan los recursos clave para poder ofrecer los servicios/producto final.

Debemos dar respuesta a:

- **¿Quiénes son nuestros socios clave en el mercado?**
- **¿Quiénes son nuestros proveedores?**

9. Estructura de costes

Obviamente, toda esta infraestructura tiene unos costes que debemos pagar y optimizar. Debemos definir cuáles son nuestras prioridades y los gastos fundamentales en el negocio de aquellos que no lo son.

Tener bien clara esta estructura nos ayudará a no desviarnos de los presupuestos y que el negocio fracase por problemas de financiación.

Debemos dar respuesta a:

- **¿Cuáles son los costes más importantes dentro de nuestro modelo de negocio?**
- **¿Qué recursos clave son los más costosos?**
- **¿Qué actividades clave son las más costosas?**

Aquí vemos un **ejemplo completado** de un modelo canvas para la conocida marca Coca-Cola. Con estas pautas, ya puedes ser capaz de comenzar a plasmar tu idea en un proyecto empresarial.

EJERCICIOS:

JOVEN ESTUDIANTE;

1. Realice una explicación en un mínimo de (10) reglas, cualesquiera que sean los socios claves para su empresa.

2. Realice una estructura de costos de su empresa,

3. Desarrolle un Presupuesto de inversión.

4. Realice una propuesta de ventas de su producto.

EVALUACIÓN:

1. ELABORE UN CUESTIONARIO DE 20 PREGUNTAS CON SU RESPECTIVAS RESPUESTAS DE LA TEORIA DE LOS TEMAS QUE ESTAN EN LA EXPLICACION DE ESTA CLASE SOBRE EL MODELO CANVAS.

2. HAGA UN RESUMEN CON CADA UNO DE LOS VIDEOS QUE APARECEN AL FINAL DE LA EXPLICACION MINIMO CINCO RENGLONES MAXIMO QUINCE .

3.CON UNO O VARIOS PRODUCTOS APLIQUE LOS BLOQUES DEL MODELO CANVAS EMPESANDO POR EL NOMBRE DE SU NEGOCIO O EMPRESA.

4 CUALES SERIAN LAS AREAS FUNCIONALES DE SU NEGOCIO O EMPRESA BREVEMENTE EXPLIQUE LA FUNCION DE CADA UNA DE ELLAS.

5.DIBUJE Y HAGA UNA LISTA DE POR LO MENOS VEINTE PRODUCTOS QUE SE COMERCIALIZAN EN UN FRUVER.

ESTA EVALUACION SE DEBE PRESENTAR ANTES DEL DEL 4 DE OCTUBRE DE 2021.

NOTA: “EL EMPRENDIMIENTO NOS DA LA INDEPENDENCIA ECONOMICA Y LABORAL Y NOS AYUDA A GENERAR EMPLEO”

"SI VARIOS COLOMBIANOS HAN TRIUNFADO EN NUESTTRO PAIS Y FUERA DE EL SIENDO EMPRENDEDORES EXITOSOS USTED PUEDE SER UNO DE ELLOS EN UN FUTURO PREPARESE PARA ALCANZAR SUS SUEÑO "

BIBLIOGRAFÍA:

https://www.youtube.com/watch?v=1bbHJQvSBdM

https://www.youtube.com/watch?v=z1WfjXnOvHY

https://www.youtube.com/watch?v=9g-XRSzaKks

EL MODELO CANVAS PASO A PASO + EJEMPLO PRÁCTICO