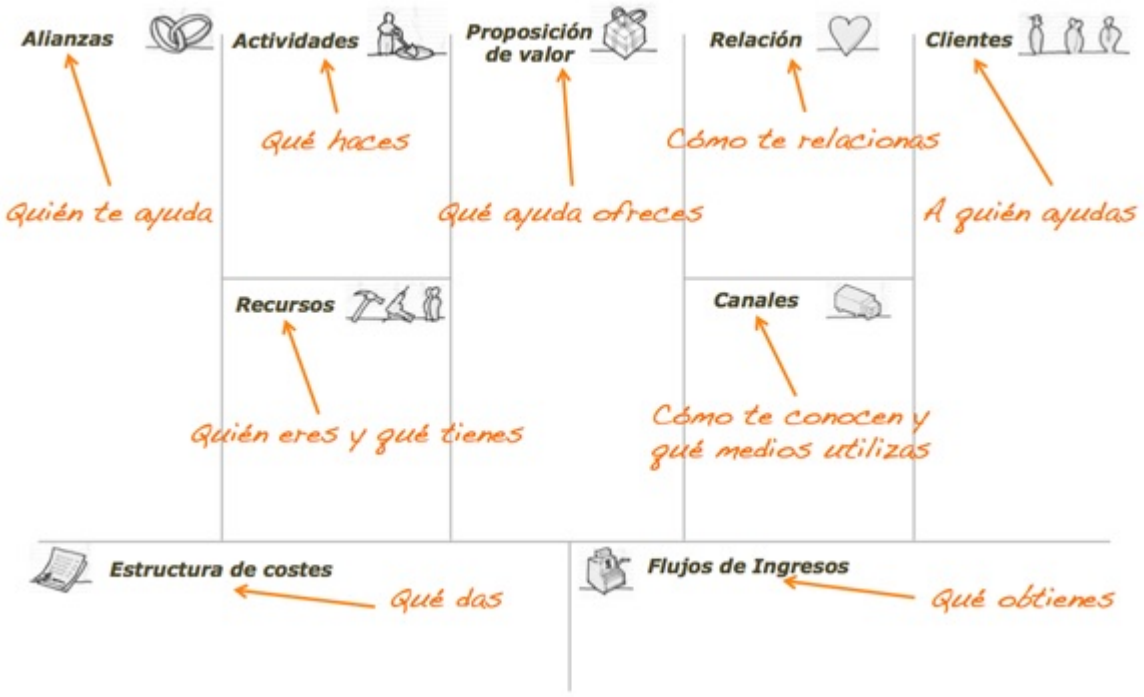
PROPÓSITO:

Argumenta su modelo de negocio personal desde sus expectativas personales

MOTIVACIÓN:

EXPLICACIÓN:

El primer paso a abordar en el camino de reinventar nuestra carrera profesional es hacer un examen de conciencia, entender cómo funciona un modelo de negocio personal y dibujar nuestro modelo de negocio tal cual es ahora, con el fin de identificar puntos de mejor, elementos disonantes…etc.



- **Recursos clave –> Quién eres**: Tus intereses - las cosas que te gustan - podrían ser tu recurso más preciado, ya que generan satisfacción laboral.

Has una lista de tus intereses primordiales, las competencias y habilidades son el siguiente recurso. Las habilidades son aquellos dones naturales e innatos, las cosas que haces con facilidad o sin esfuerzo. Has una lista de habilidades especificas. Por ultimo las competencias son talentos adquiridos o aprendidos, cosas que has mejorado con la practica y el estudio. La personalidad es el último recurso que te define, anota algunos términos por ejemplo, extrovertido, tranquilo, reflexivo. Para terminar anota los activos tangibles que sean esenciales o puedan ser de utilidad para tu trabajo, como vehículos, herramientas etc.

- **Actividades clave –> Qué haces**: Se derivan de los recursos clave. Reflexiona sobre las tareas esenciales que realizas habitualmente en el trabajo. Recuerda que las actividades clave no son otra cosa que actividades físicas o mentales realizadas en lugar de los clientes. Has una lista de esas tareas, anota las que son realmente importantes que diferencian tu trabajo de otro.

- **Clientes –> A quién ayudas**: Recuerda que los clientes son aquellos que pagan por recibir un beneficio o que reciben un beneficio gratuitamente y están subvencionados por los clientes de

pago. Como individuo, entre tus clientes se cuentan las personas de tu organización que dependen de tu ayuda para cubrir necesidades. Ahora piensa, ¿Qué funciones desempeñas en el trabajo?, ¿Ayudas

- **Proposición de valor –> Qué ayuda ofreces**: Es aquello que tu sabes hacer mejor que nadie, y debería partir de una interpretación en sentido amplio del trabajo que resuelves,
- **Canales –> Cómo te conocen y qué medios utilizas**: La base de captación de clientes, incluye los canales por los que te puedes dar a conocer (blogs, redes sociales, networking, tienda física…etc), pero entendiendo todo el proceso desde el punto de vista de la experiencia dle cliente y sus fases.
- **Relación –> Cómo te relacionas**: Si antes hablábamos del dónde y el qué, ahora el foco está en el cómo. Para ello es clave diseñar una estrategia de marca personal y una forma única de relacionarnos. Además nos debemos plantear si debemos focalizarnos en captar nuevos clientes o en fidelizarlos… y sus consecuencias.
- **Alianzas –> Quién te ayuda**: Hoy en día más que nunca es obvio que debemos trabajar en red y colaborar… pero también es clave estar sólo en los lugares donde de verdad recibamos y aportemos valor.
- **Flujos de Ingresos –> Qué obtienes**: No únicamente la forma que tenemos de ganar dinero, sino aspectos indirectos pero igualmente claves como la satisfacción en el trabajo, la diversión, el reconocimiento o la visibilidad
- **Estructura de costes –> Qué das**: De forma similar al punto anterior, no sólo los elementos de coste tradicionaes, sino las claves: TIEMPO + DINERO + ENERGIA (lo que incluye el estrés, la insatisfacción…etc)

EJERCICIOS:

A partir de tu planteamiento de proyecto de vida, dibuja tu modelo de negocio personal.



EVALUACIÓN:

Presentar el lienzo

BIBLIOGRAFÍA:

Alexander Osterwalder, Yves Pigneur- Tu modelo de negocio. 2012