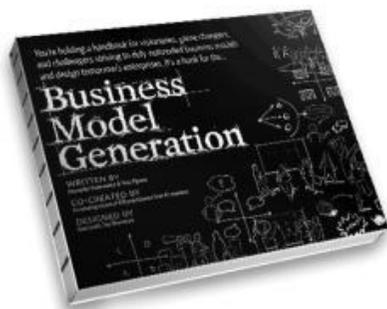


Guía para el diseño de modelos de negocios basado en el Modelo Canvas

(Business Model Design)



Metodología de Alex Osterwalder

Presentación y recopilación de materiales:
Iñaki Heras, Equipo Garaituz, UPV-EHU



Índice

1. ¿Qué es un modelo de negocio?
2. ¿En qué consiste el modelo Canvas?
3. ¿Cómo se construye un modelo Canvas?
4. Críticas al modelo
5. Ejemplos de modelo Canvas
6. Algunos recursos de interés

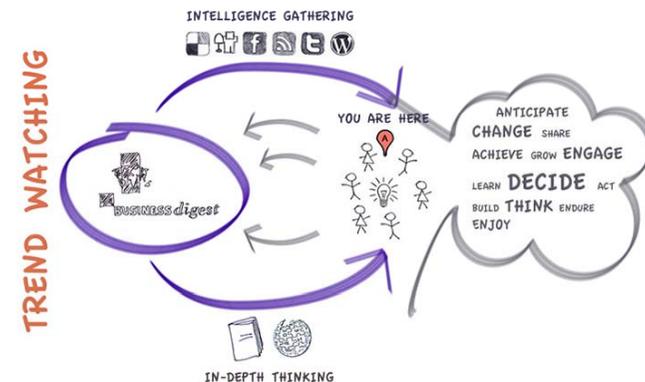
Índice

- 1. ¿Qué es un modelo de negocio?**
- 2. ¿En qué consiste el modelo Canvas?**
- 3. ¿Cómo se construye un modelo Canvas?**
- 4. Críticas al modelo**
- 5. Ejemplos de modelo Canvas**
- 6. Algunos recursos de interés**

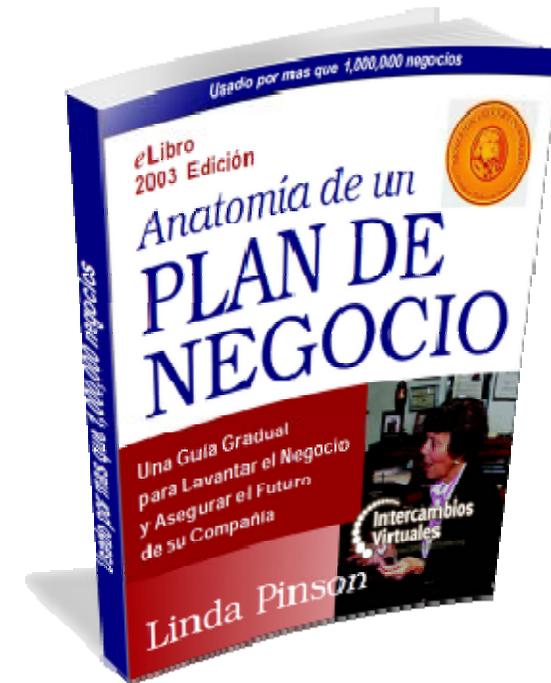
1. ¿Qué es un modelo de negocio?

Un **modelo de negocios** recoge las **bases de creación de valor** de un negocio o proyecto.

Es una simplificación, un **plano**, un **croquis**, que recoge las **bases de un negocio o proyecto** (concepto al que también suele denominarse “modelo de negocio”, pero en un sentido bien diferente)



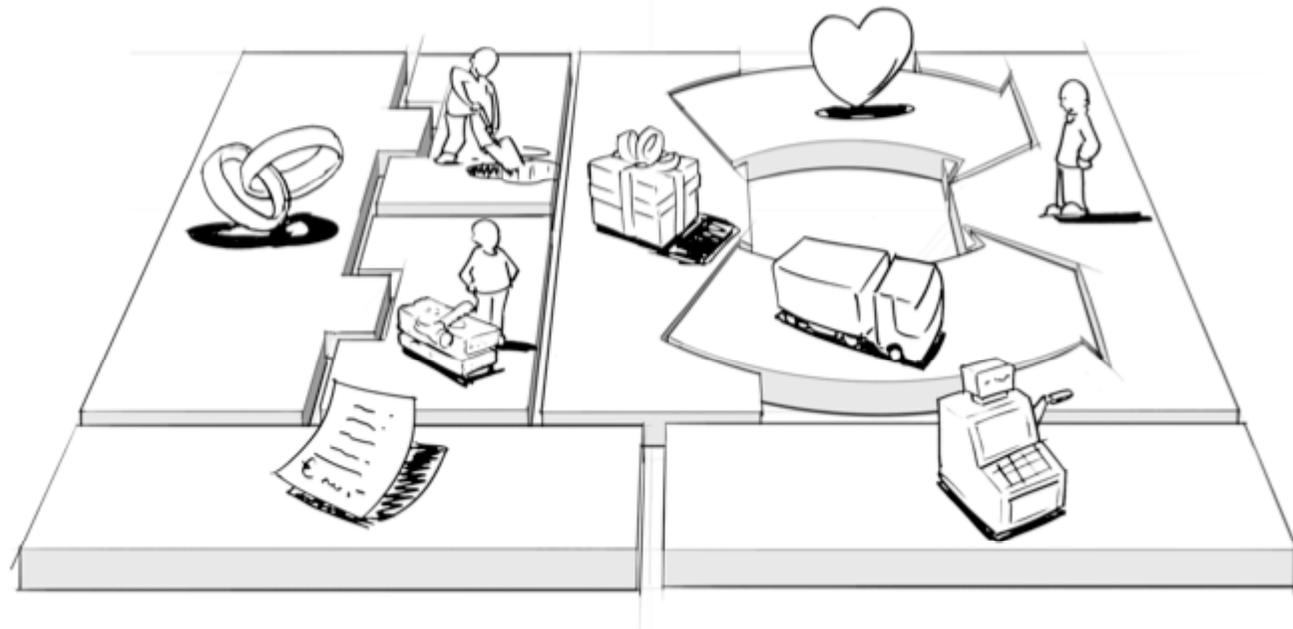
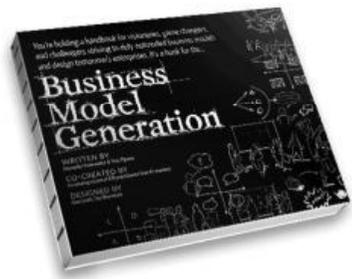
Un **modelo de negocios** no es un **plan de negocio** o un **plan de empresa** donde se recoge la explicación ordenada y sistemática de un proyecto o empresa...

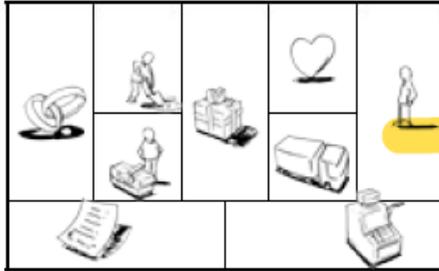


Índice

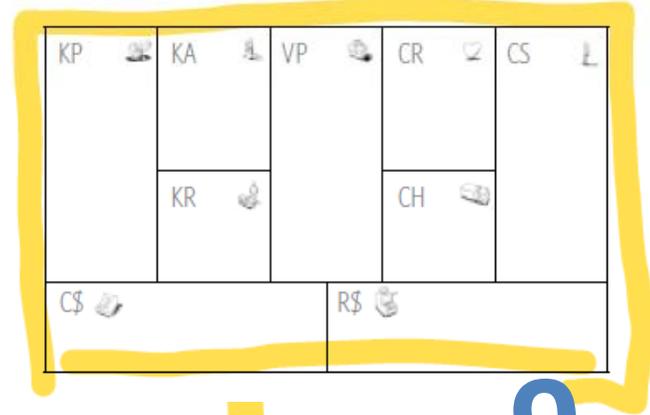
1. ¿Qué es un modelo de negocio?
2. ¿En qué consiste el modelo Canvas?
3. ¿Cómo se construye un modelo Canvas?
4. Críticas al modelo
5. Ejemplos de modelo Canvas
6. Algunos recursos de interés

2. ¿En qué consiste el modelo Canvas?

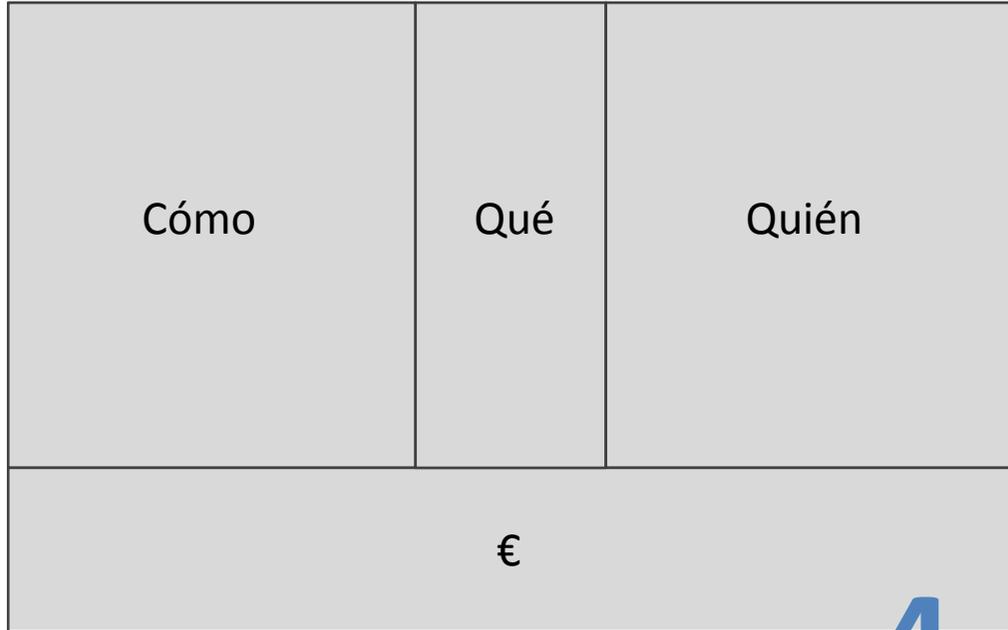
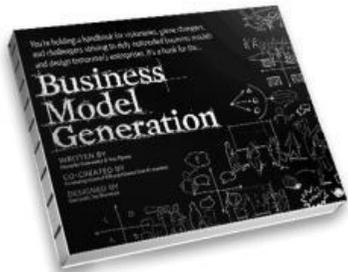




The Business Model Canvas



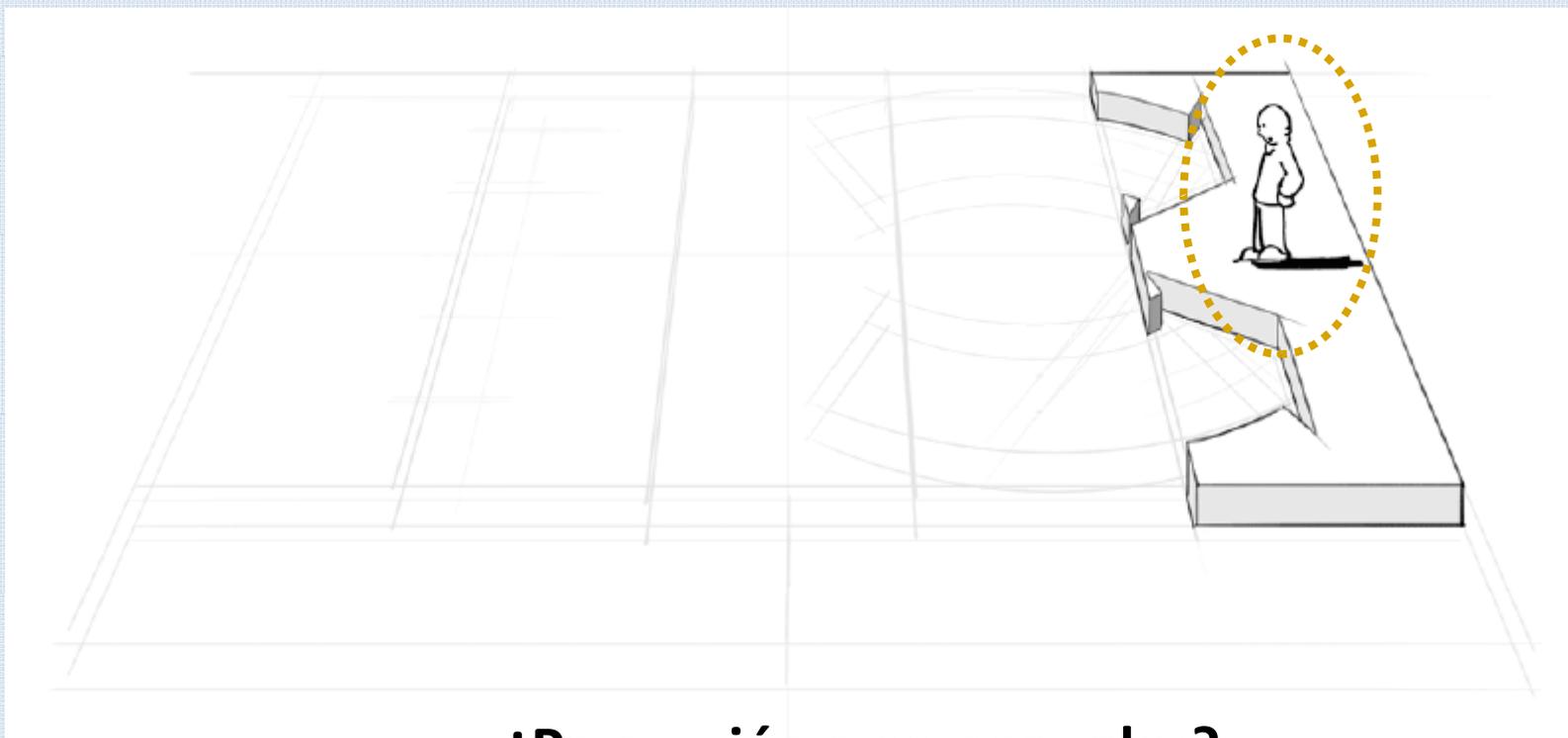
9



4



Segmentos de clientes



¿Para quién creamos valor?

Los clientes son el **objetivo** hacia donde se dirigirá el **negocio**. Pueden ser uno o **más grupos** de clientes, pero correctamente distinguidos unos de otros.

Propuestas de valor



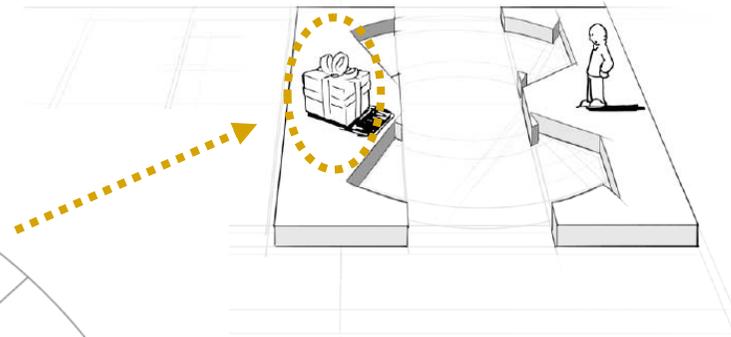
¿Qué ayuda ofrecemos?

¿Qué problema ayudamos a resolver?

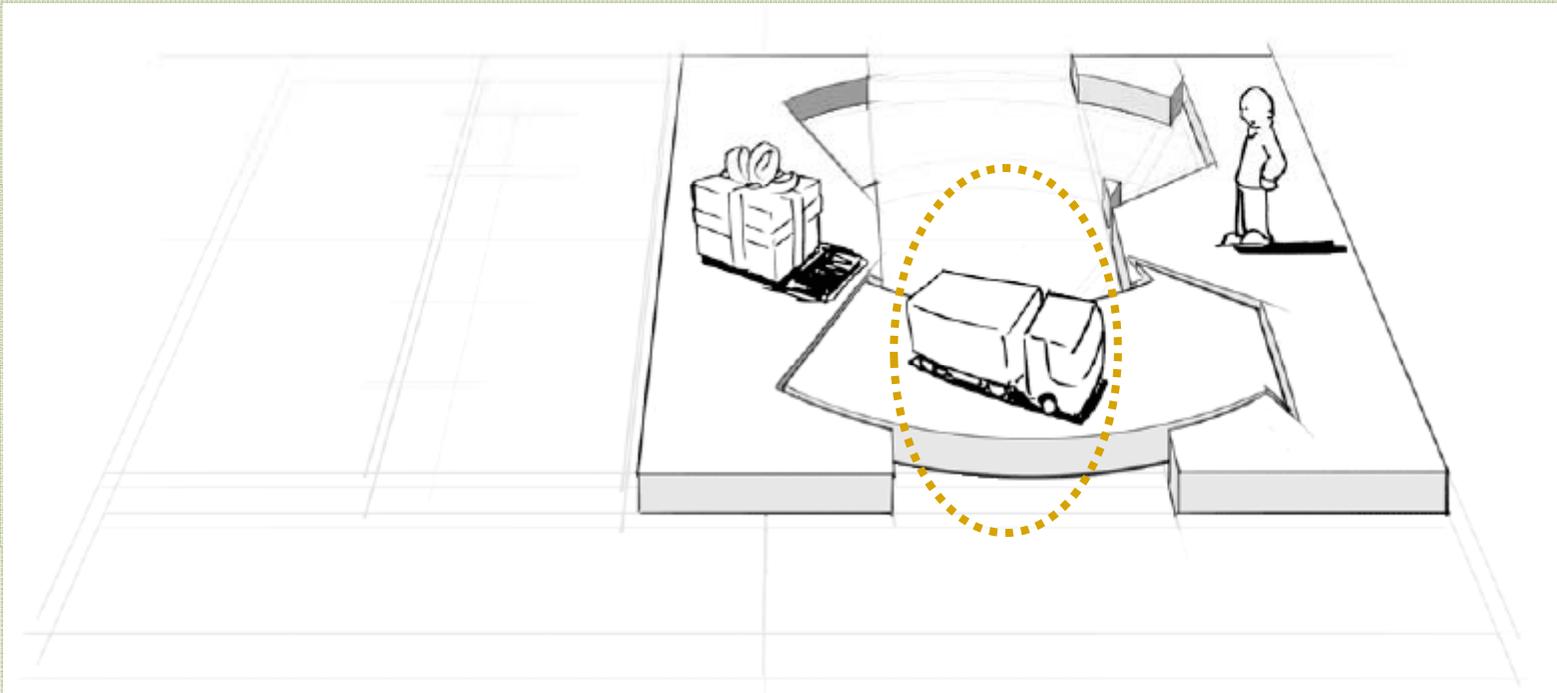
¿Qué valor ofrecemos a nuestro(s) cliente(s)?

Junto con nuestro objetivo, el cliente, tenemos que definir **qué le vamos a ofrecer**. Se pueden definir **distintas ofertas** según los distintos grupos de clientes.

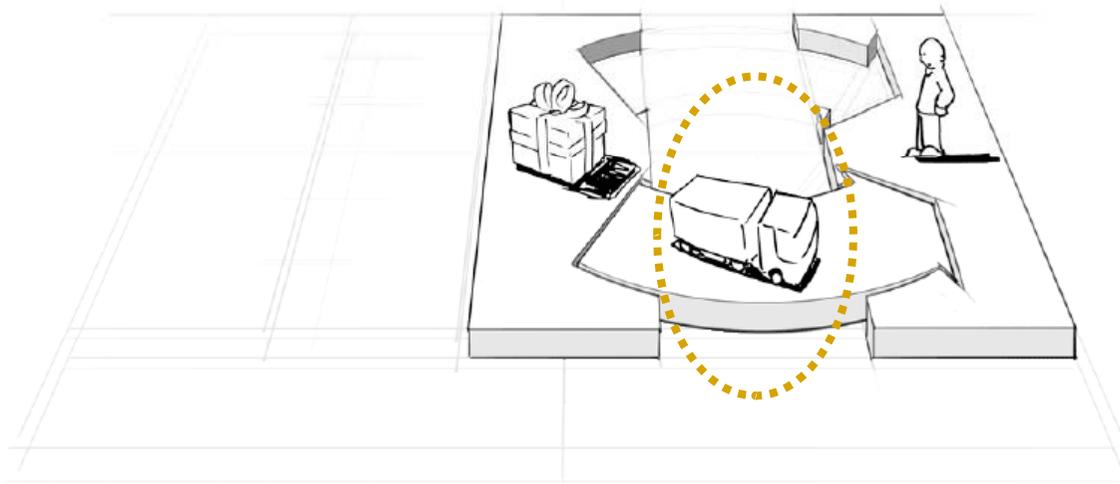
Propuestas de valor



Canales de distribución y comunicación

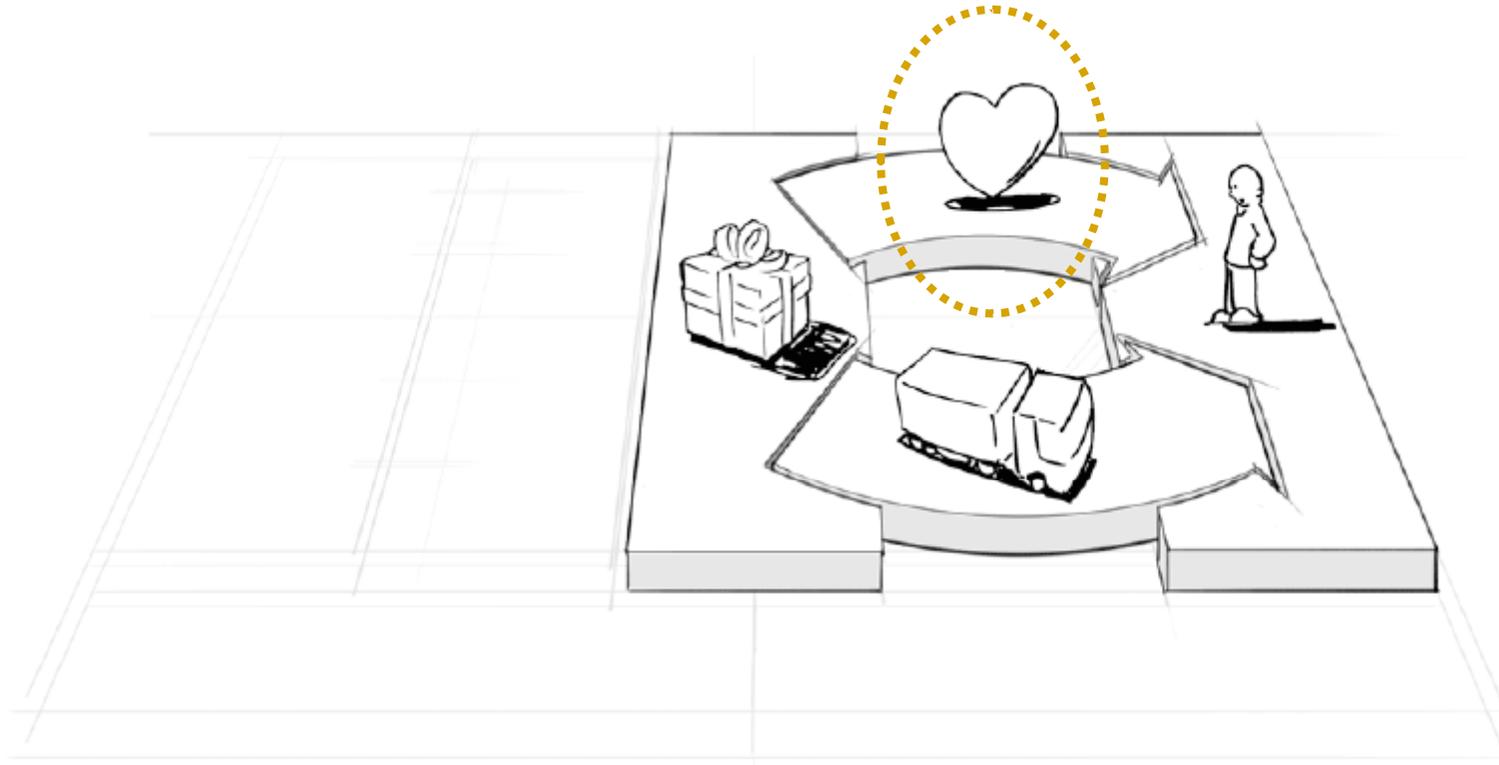


¿Cómo se **entera** el **cliente** de nuestra existencia?
¿Cómo haremos para **que el cliente reciba** nuestra propuesta de valor?



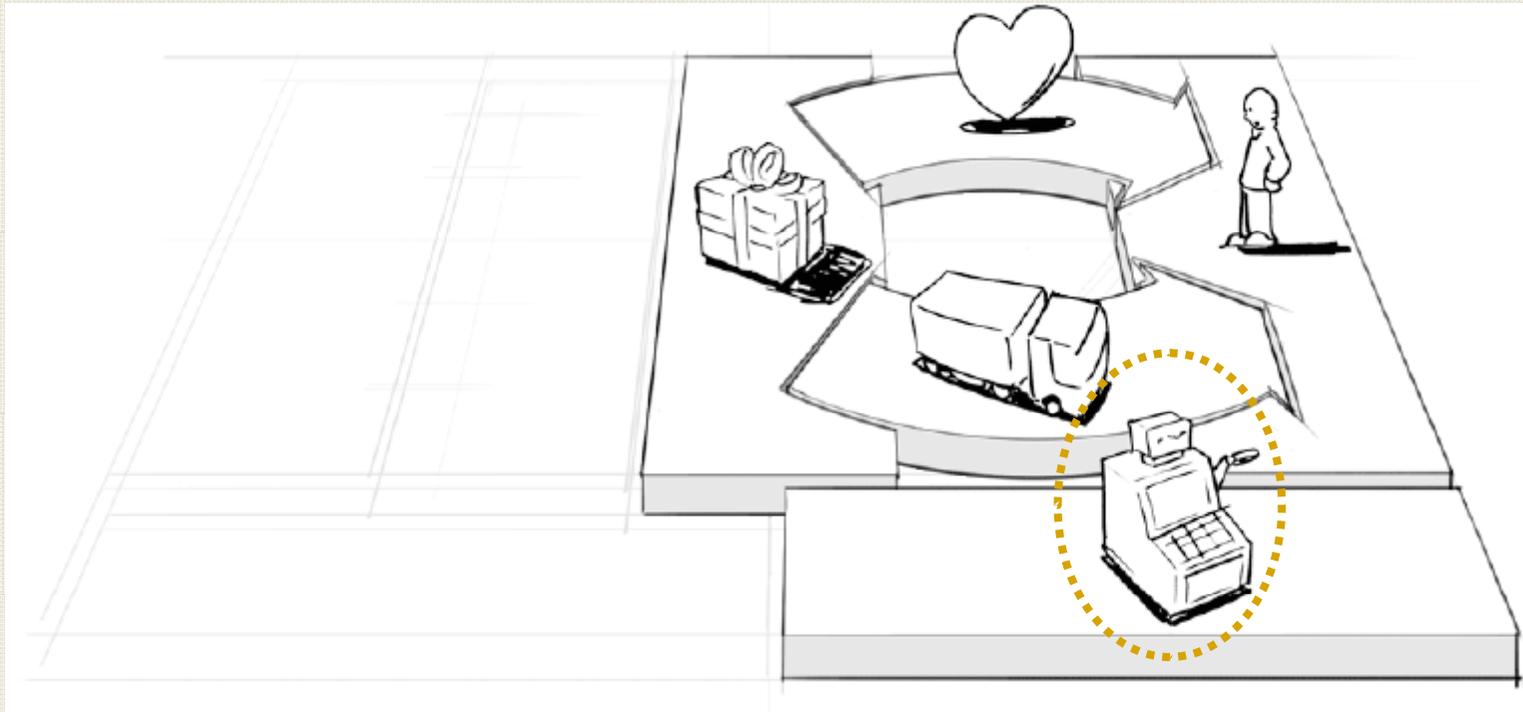
Tipos de Canal		Fases del Canal					
Propio	Directo	Fuerza de ventas	1. Percepción. ¿Cómo elevamos la percepción acerca de los productos y servicios y servicios?	2. Evaluación. ¿Cómo ayudamos a nuestros clientes a evaluar la proposición de valor de nuestra organización?	3. Compra. ¿Cómo permitimos que nuestros clientes compren de manera específica nuestros productos y servicios?	4. Entrega. ¿Cómo entregamos la proposición de valor a los clientes?	5. Post-Venta. ¿Cómo proveemos soporte post-venta a nuestros clientes?
		Ventas por Internet					
Asociado	Indirecto	Tiendas propias					
		Tiendas asociadas					
		Mayorista					

Relación con el cliente



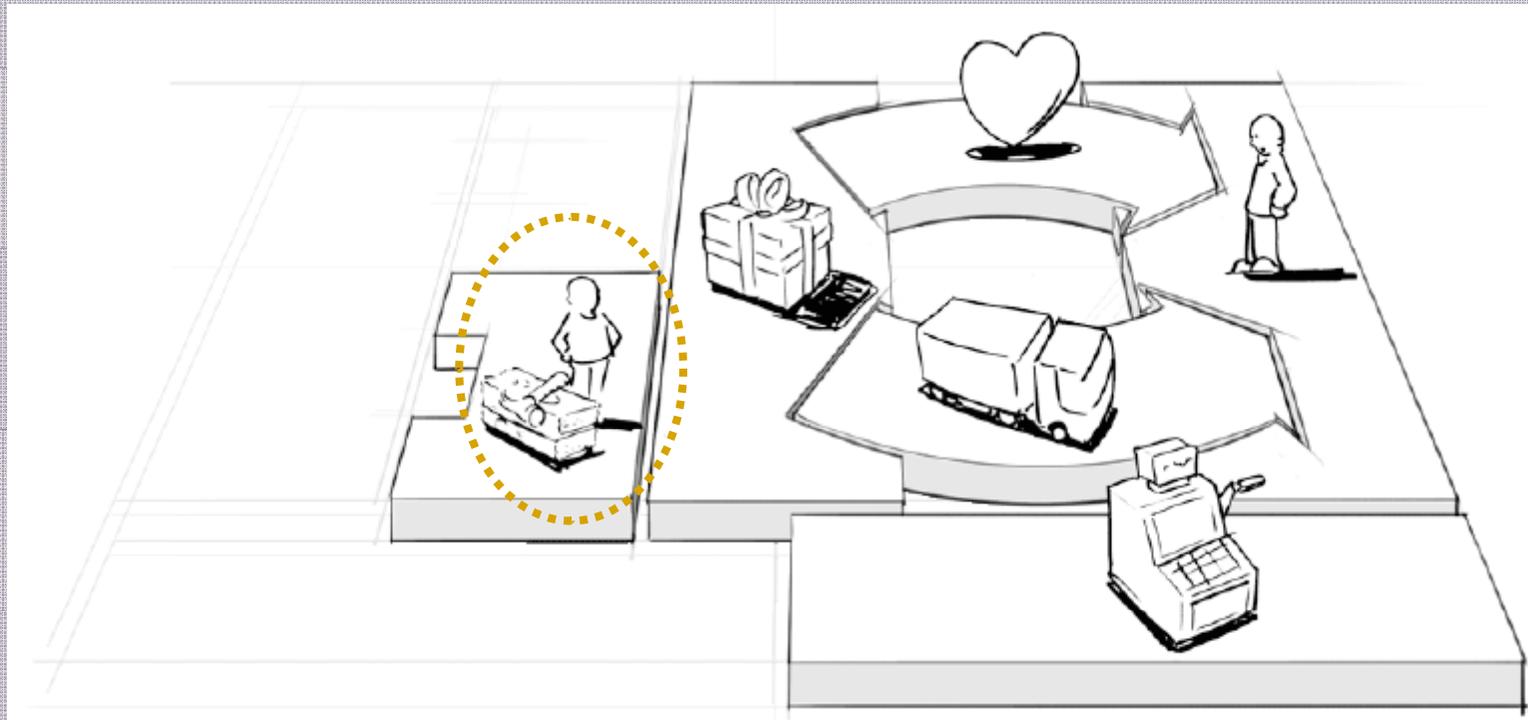
¿Cómo integrar al **cliente** en nuestro modelo de negocio?
¿Cómo hacemos para **que el cliente se mantenga ligado** a nuestra propuesta?

Flujos o fuentes de ingresos



¿Qué **ingresos**, en qué concepto y con quiénes?

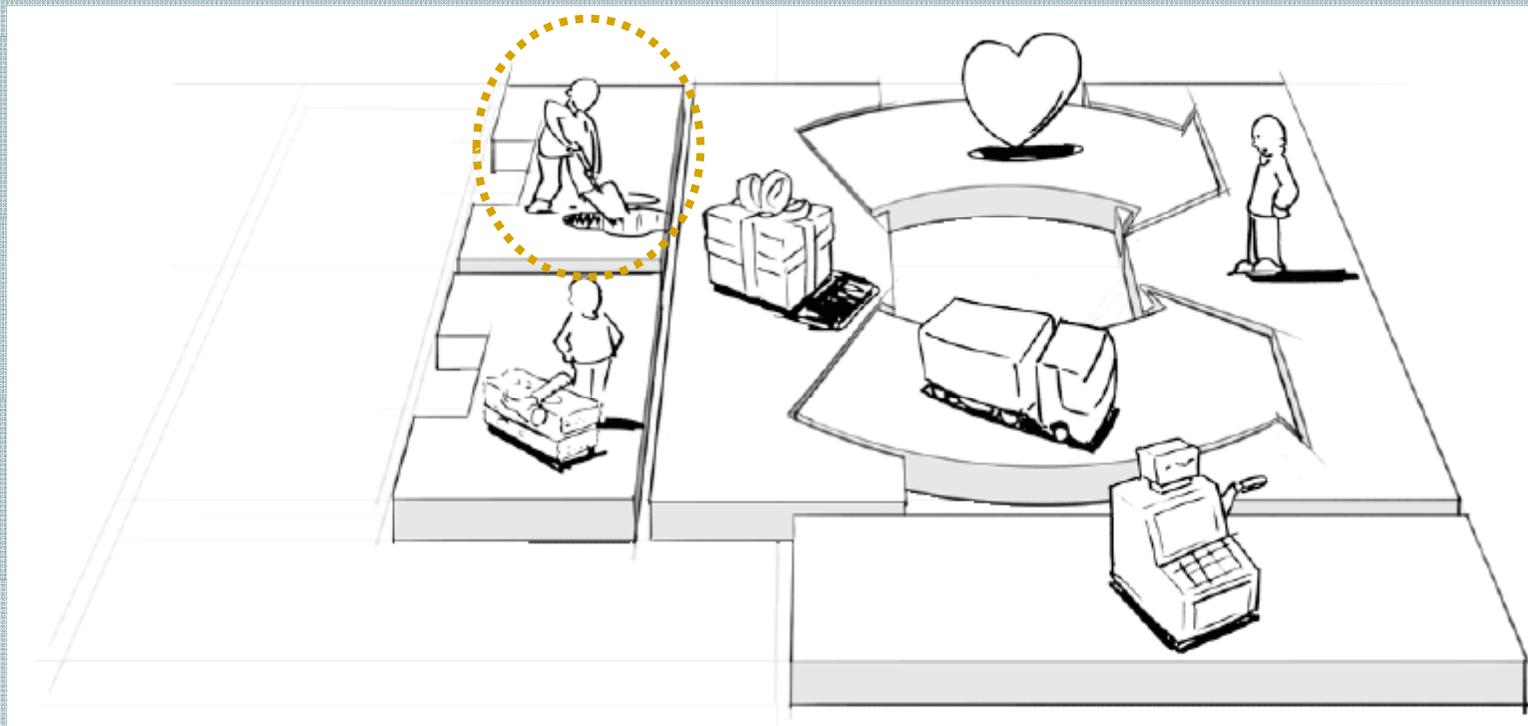
Recursos clave



¿Qué somos? Nuestros **recursos** tangibles e intangibles
(experiencia, contactos, habilidades...)

¿Qué **elementos** tenemos para **construir** la propuesta de valor?

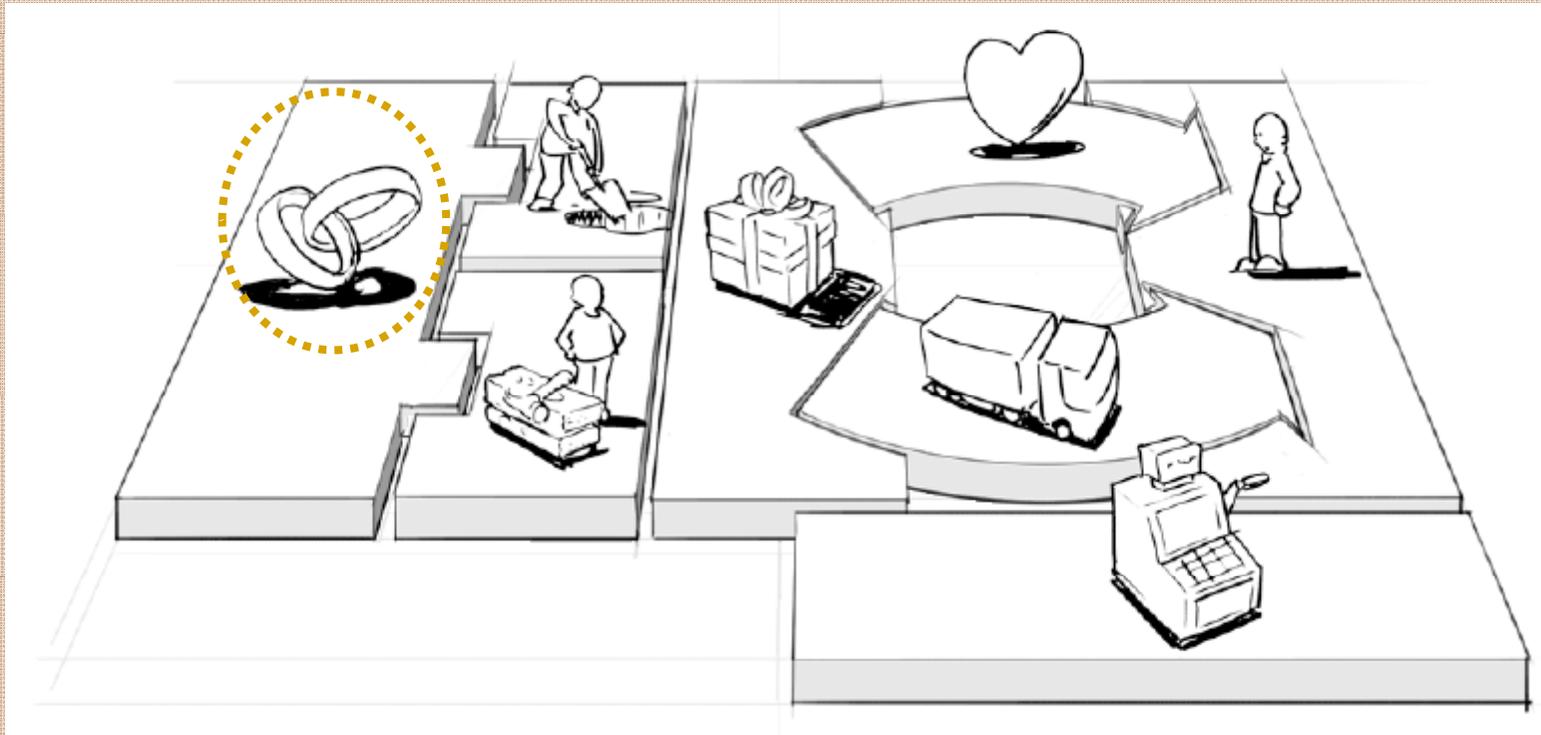
Actividades claves



¿**Qué hacemos** para ofrecer nuestra propuesta?

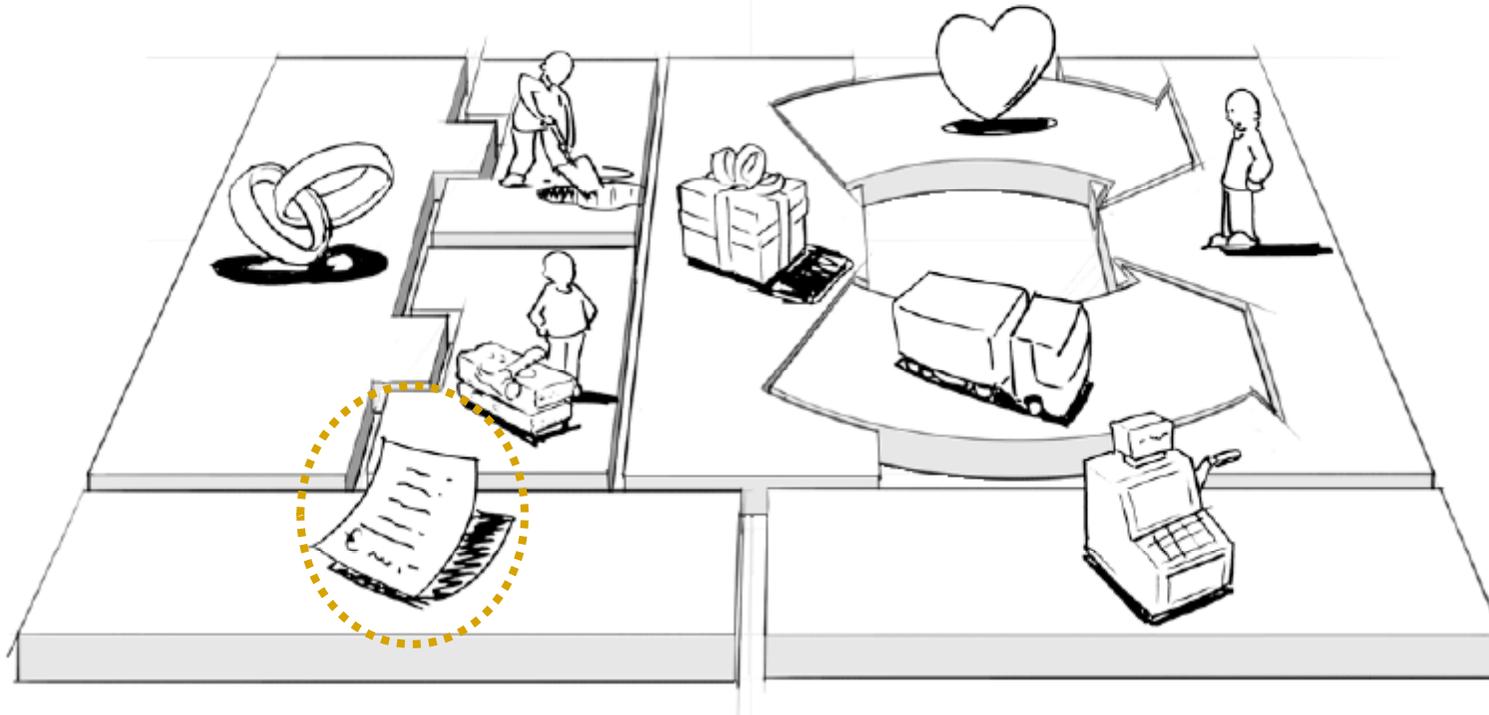
¿**Qué actividades y procesos** que deben llevarse a cabo para producir la oferta de valor?

Alianzas clave

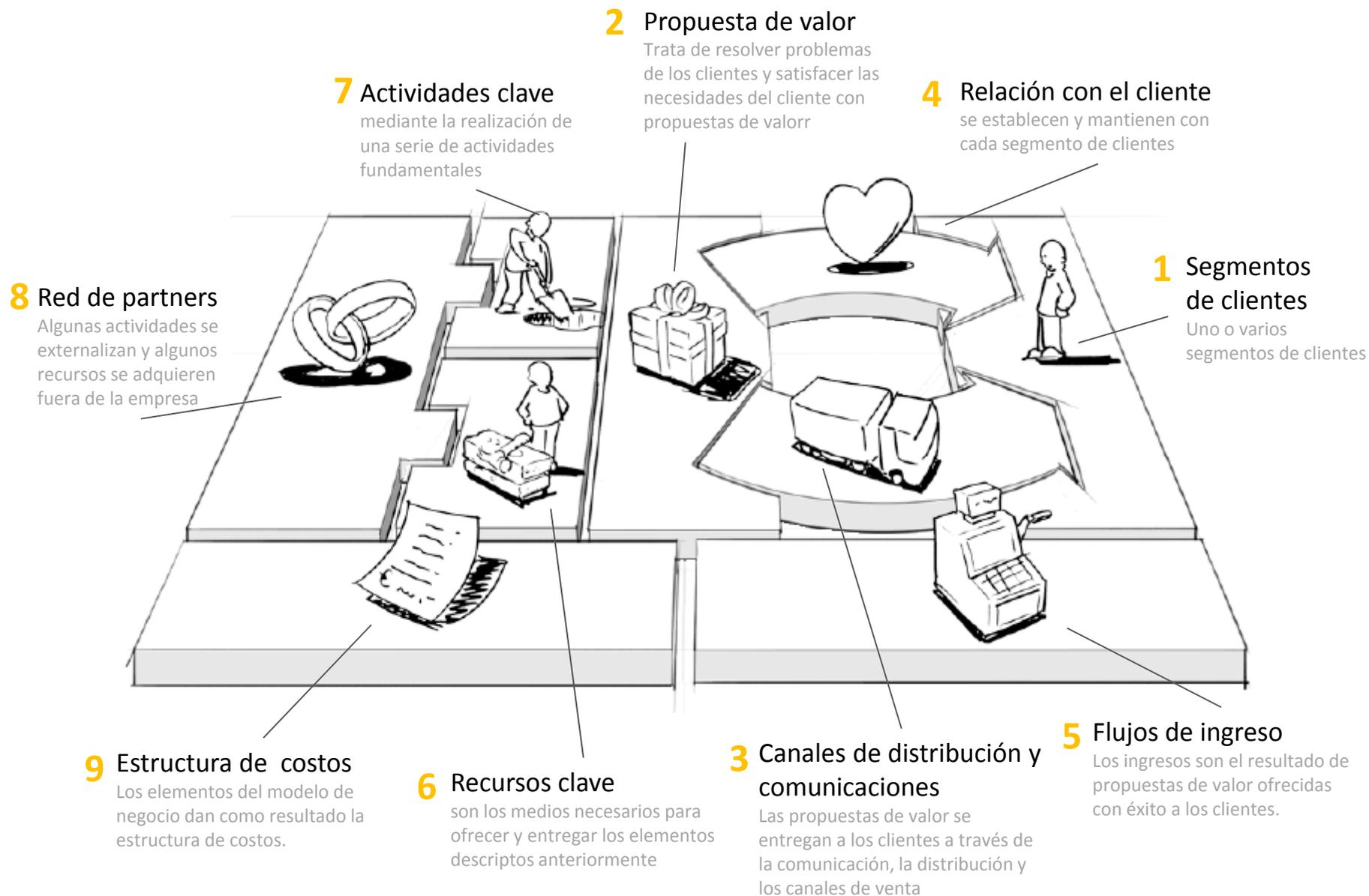


Para lograr realizar las actividades y para conseguir los recursos, necesito **aliados** o **socios** que me ayuden.

Estructura de costes



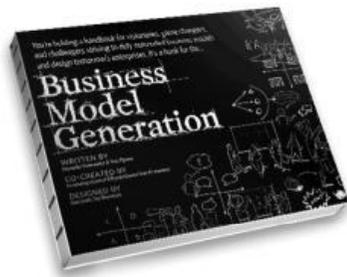
Todo lo que significa producir la propuesta de valor; llevar a cabo las actividades claves y tener recursos, implica **costes**. Estos pueden ser económicos o de otra índole.



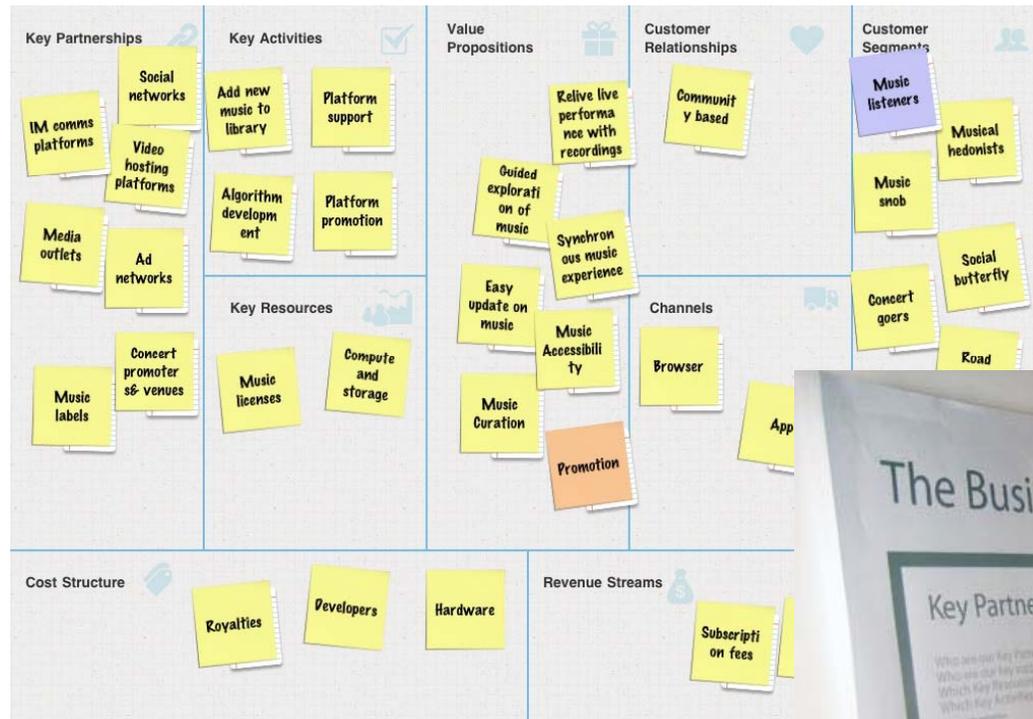
Índice

1. ¿Qué es un modelo de negocio?
2. ¿En qué consiste el modelo Canvas?
3. ¿Cómo se construye un modelo Canvas?
4. Críticas al modelo
5. Ejemplos de modelo Canvas
6. Algunos recursos de interés

3. ¿Cómo se construye un modelo Canvas?

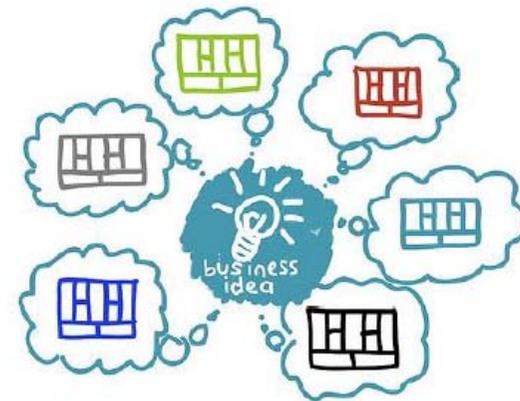


3. ¿Cómo se construye un modelo Canvas?



Algunas **reglas** a tener en cuenta en la construcción

1. No rechazar, no juzgar, no criticar sin argumentos de peso...
2. Aceptar ideas “rompedoras”, “extrañas”,
3. Adoptar “roles” diferentes e intercambiarlos.
4. Combinar ideas para generar nuevas ideas.
5. Utilizar la comunicación visual.
6. Evitar que unas pocas personas peguen muchos post-it.
7. No hay reglas... ;-)



Índice

1. ¿Qué es un modelo de negocio?
2. ¿En qué consiste el modelo Canvas?
3. ¿Cómo se construye un modelo Canvas?
- 4. Críticas al modelo**
5. Ejemplos de modelo Canvas
6. Algunos recursos de interés

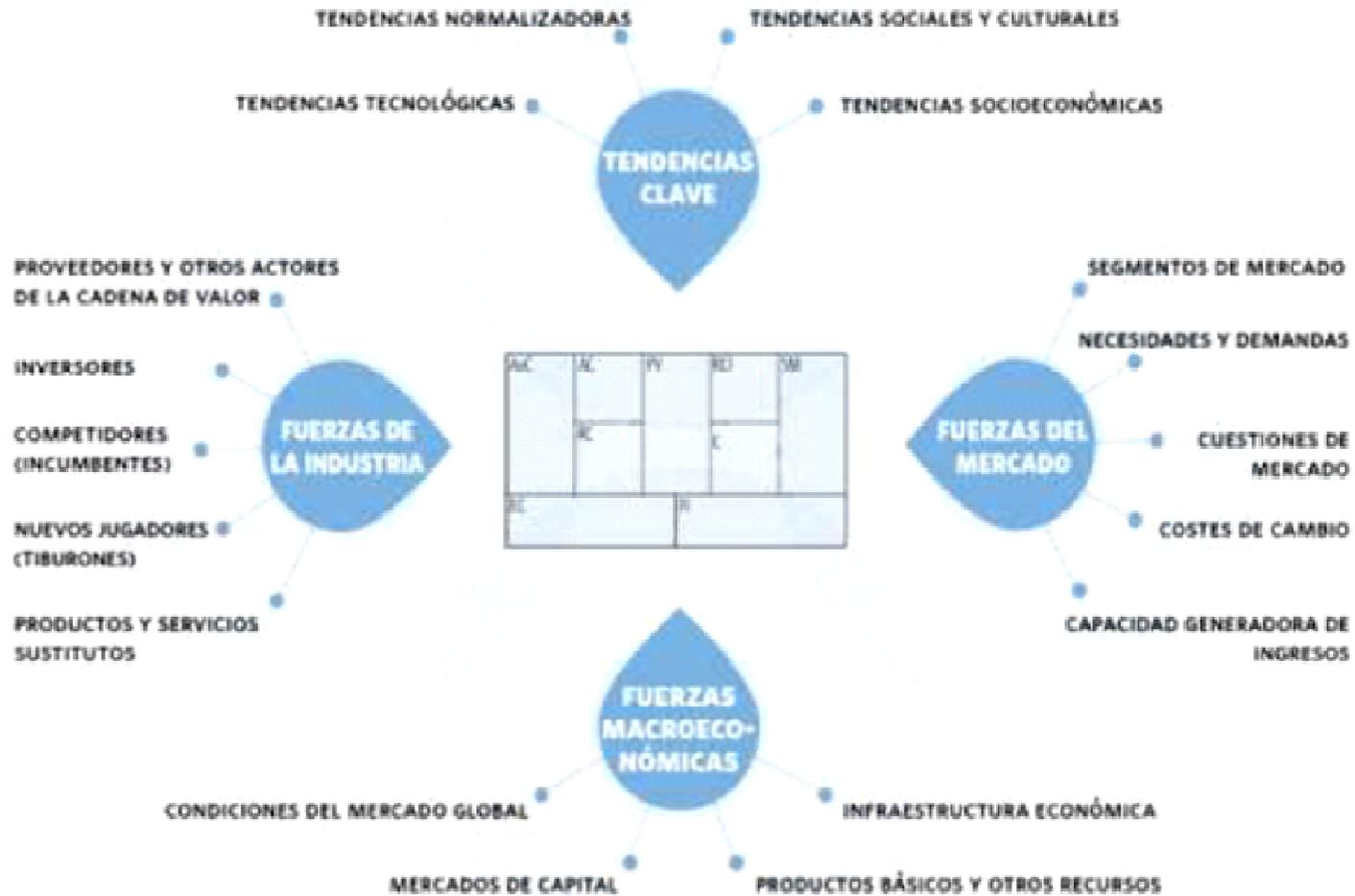
4. Críticas al modelo

Es un modelo que mejora muchos otros modelos previos, pero cabe reflexionar y recoger ciertas **críticas** ...

1. Es un modelo orientado a proponer, aunque no tanto a evaluar propuestas...
2. No tiene en cuenta factores clave como el de la competencia...
3. Es muy intuitivo y visual pero.... ¿Quizá demasiado?



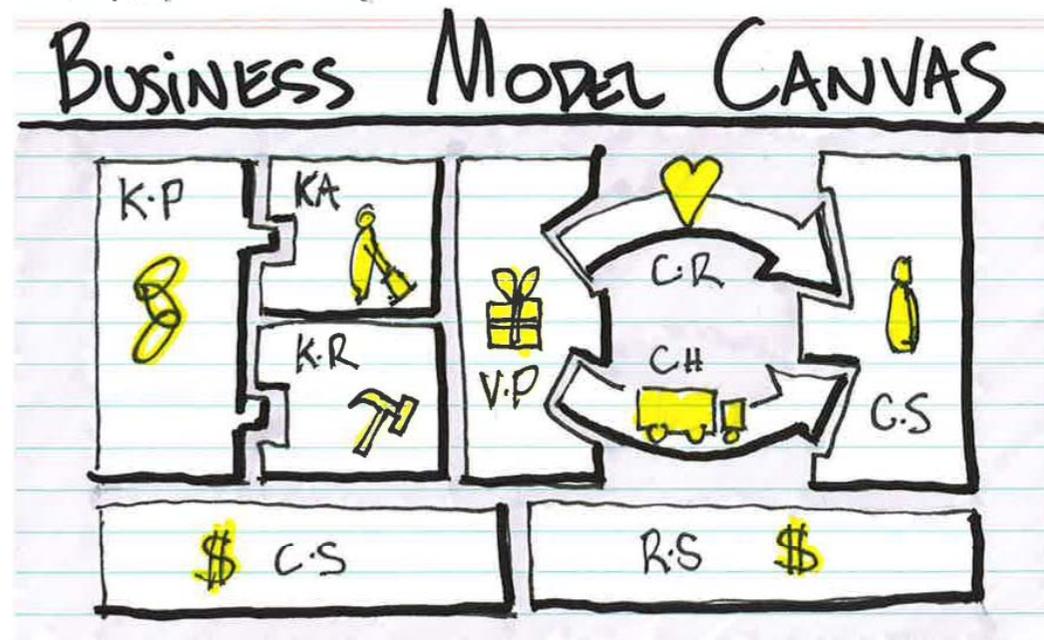
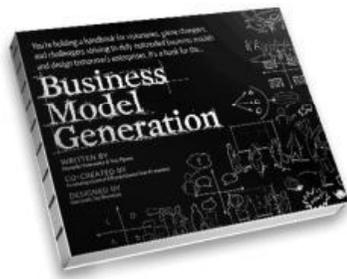
Propuestas de mejora analizadas.... Diversos ejemplos:

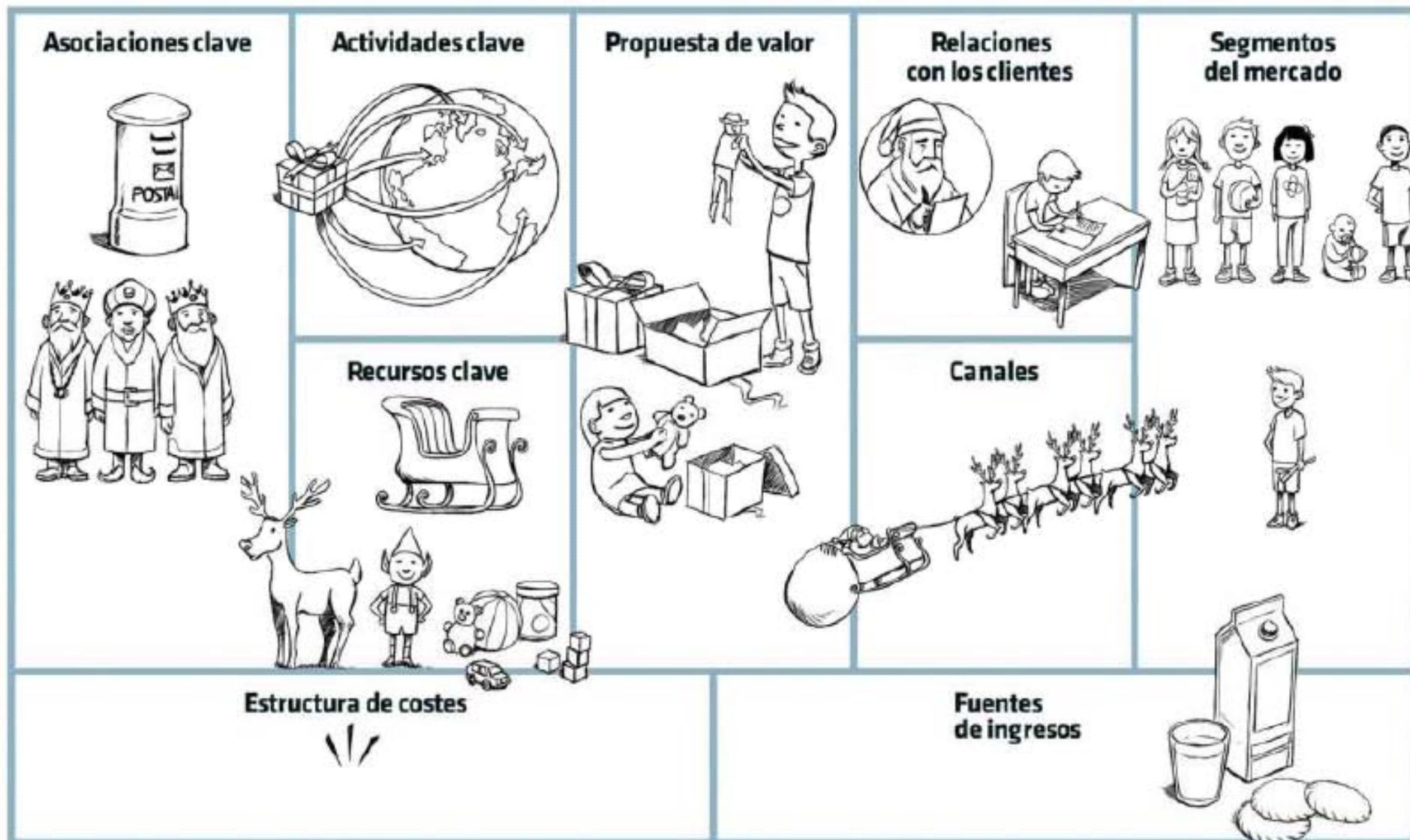


Índice

1. ¿Qué es un modelo de negocio?
2. ¿En qué consiste el modelo Canvas?
3. ¿Cómo se construye un modelo Canvas?
4. Críticas al modelo
5. Ejemplos de modelo Canvas
6. Algunos recursos de interés

5. Ejemplos de modelo Canvas





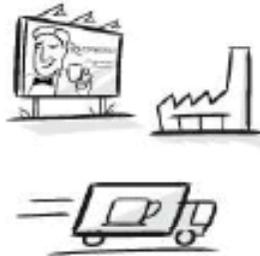
STRATEGIC PARTNERS



KEY ACTIVITIES



KEY RESOURCES



VALUE PROPOSITION



CUSTOMER RELATIONSHIP



DISTRIBUTION CHANNELS



CUSTOMER SEGMENT



COST



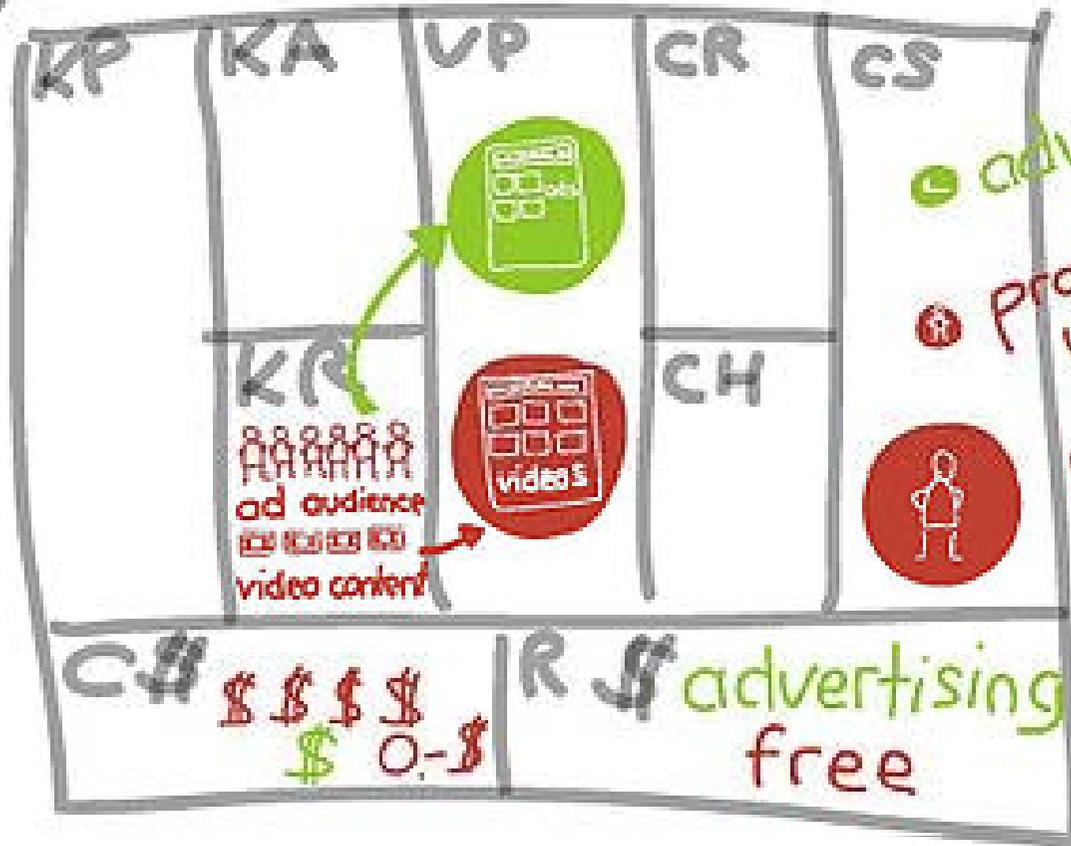
REVENUES





<p>KP </p> <p>PAYMENT PROVIDERS DISTRIBUTION PARTNERS TELCO PARTNERS</p>	<p>KA </p> <p>SOFTWARE DEVELOPMENT</p> <p>KR </p> <p>SOFTWARE DEVELOPERS SOFTWARE</p>	<p>VP </p> <p>FREE INTERNET & VIDEO CALLING CHEAP CALLS TO PHONES (SKYPEOUT)</p>	<p>CR </p> <p>MASS CUSTOMIZED</p> <p>CH </p> <p>SKYPE.COM HEADSET PARTNERSHIPS</p>	<p>CS </p> <p>WEB USERS GLOBALLY PEOPLE WHO WANT TO CALL PHONES</p>
<p>C\$ </p> <p>SOFTWARE DEVELOPMENT COMPLAINT MANAGEMENT</p>		<p>R\$ </p> <p>FREE SKYPEOUT PRE-PAID OR SUBSCRIPTION HARDWARE SALES</p>		

youtube



Key Partners

Suppliers

HP

CISCO

ORACLE

Selling Side

INTRACOM

Nokia Siemens Networks

ERICSSON

Key Activities

Key Resources

HR

ENGINEERING

FINANCES

REGULATION

Value Proposition

Messaging
Mobile Data Services
SMS, MMS, Voicemail

Broadband
Mobile Data Control

Charging
Mobile Data Charging

VAS
Value Added Services

Customer Relationships

Sales Team

Channels

95% Direct Sales

Key Selling Partner

Customer Segments

TIER 1

at&t

vodafone

T-Mobile

Tier 2

Tier 3

Personnel

70%

Cost Structure

20%

10%

Revenue Streams

ACISION
Innovation Assured

70%

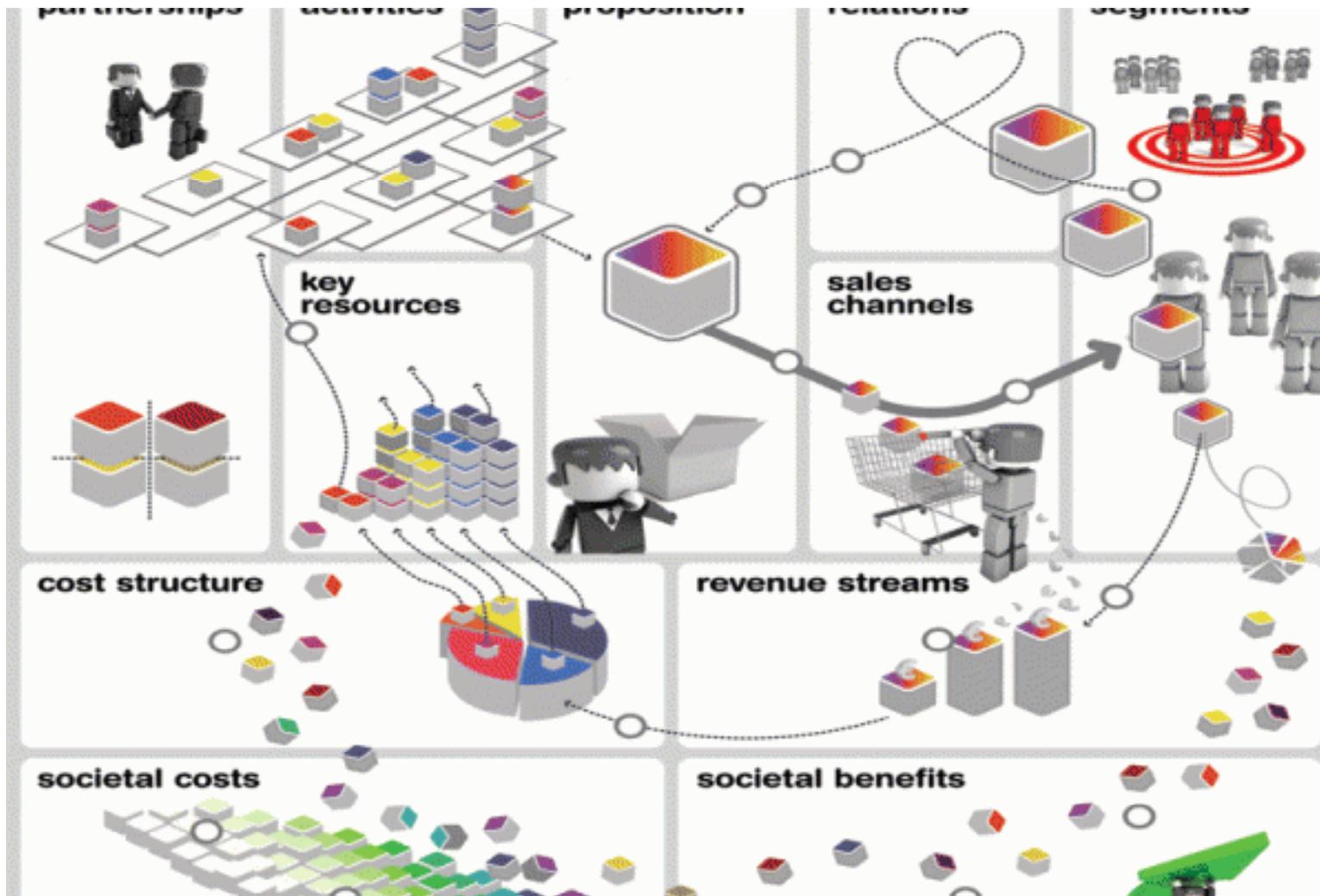
Licenses

20%

Hardware

10%

Implementation



Key Partners



Key Activities



Value Proposition



Customer Relationships



Customer Segments



Key Resources



Channels



Cost Structure



Revenue Streams



BUSINESS MODEL CANVAS

KEY PARTNERSHIPS



KEY ACTIVITIES



VALUE PROPOSITION



CUSTOMER RELATIONSHIPS



CUSTOMER SEGMENTS



KEY RESOURCES



CHANNELS



COST STRUCTURE



REVENUE STREAMS



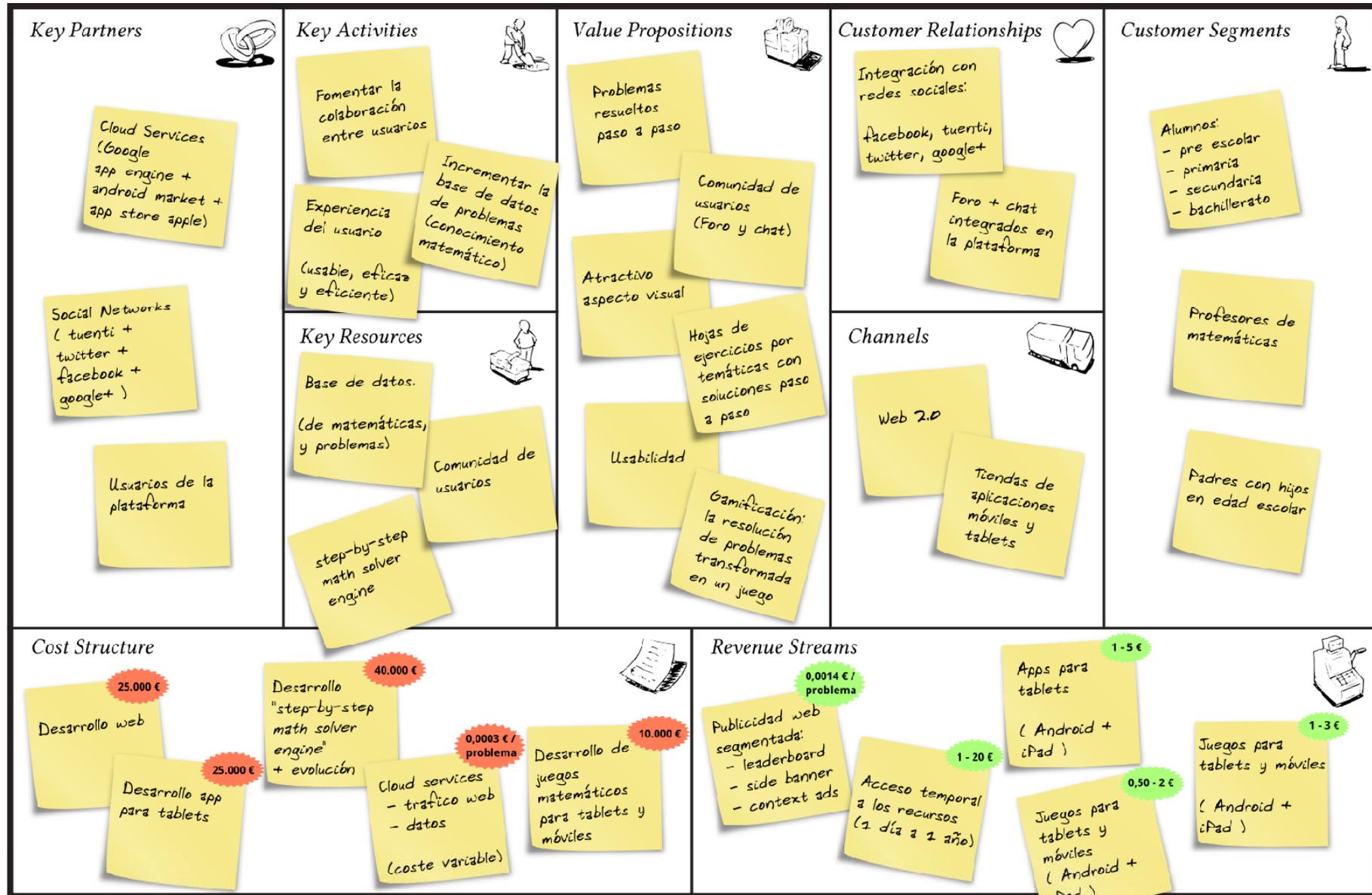
The Business Model Canvas

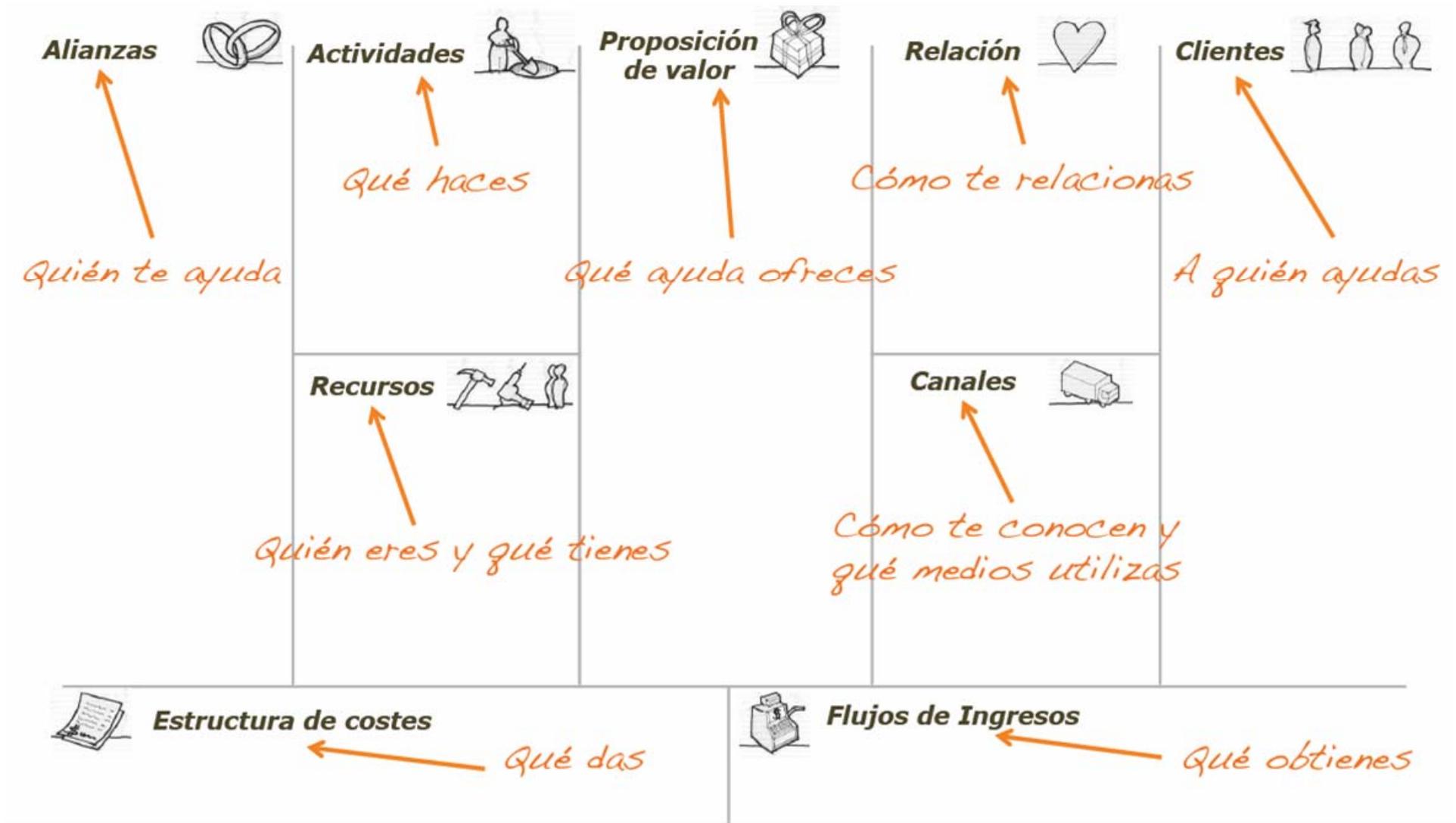
MathSolver

By: **Jorge Muñoz**

Date: **01/02/2012**

Version: **1.0**

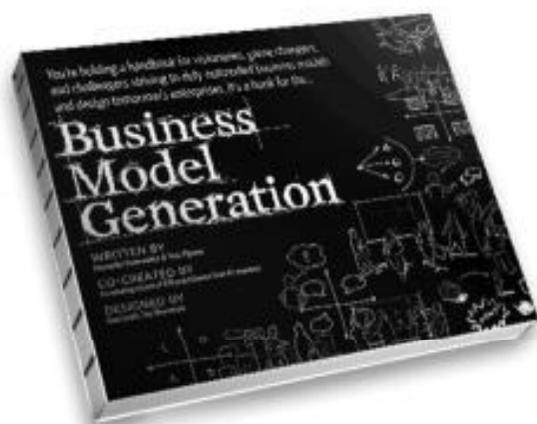




Índice

1. ¿Qué es un modelo de negocio?
2. ¿En qué consiste el modelo Canvas?
3. ¿Cómo se construye un modelo Canvas?
4. Críticas al modelo
5. Ejemplos de modelo Canvas
6. Algunos recursos de interés

6. Algunos recursos de interés



How to Create a Business Model Canvas in Google Docs

The screenshot shows a Google Docs interface with a document titled "Business Model Canvas". The document content is a template for a Business Model Canvas, designed for "Everyone" by "@davidjbland". The canvas is divided into several sections, each with a brief description and a placeholder for text:

- Key Partners:** Who are our key partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?
- Key Activities:** What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams?
- Value Propositions:** What value are we offering to our customers? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering? Which customer segments are we targeting?
- Customer Relationships:** How do we interact with our customers? What kinds of relationships have we established? How are they relevant with the rest of our business model? How costly are they?
- Customer Segments:** For which are we creating value? Who are our most important customers?
- Key Resources:** What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?
- Channels:** Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are we planning to reach them? Which of our Channels are most effective? How are they being used?
- Cost Structure:** What are the most important costs in the business? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?
- Revenue Streams:** For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

The template includes a sidebar with colored sticky notes and a footer with the URL www.businessmodelgeneration.com.

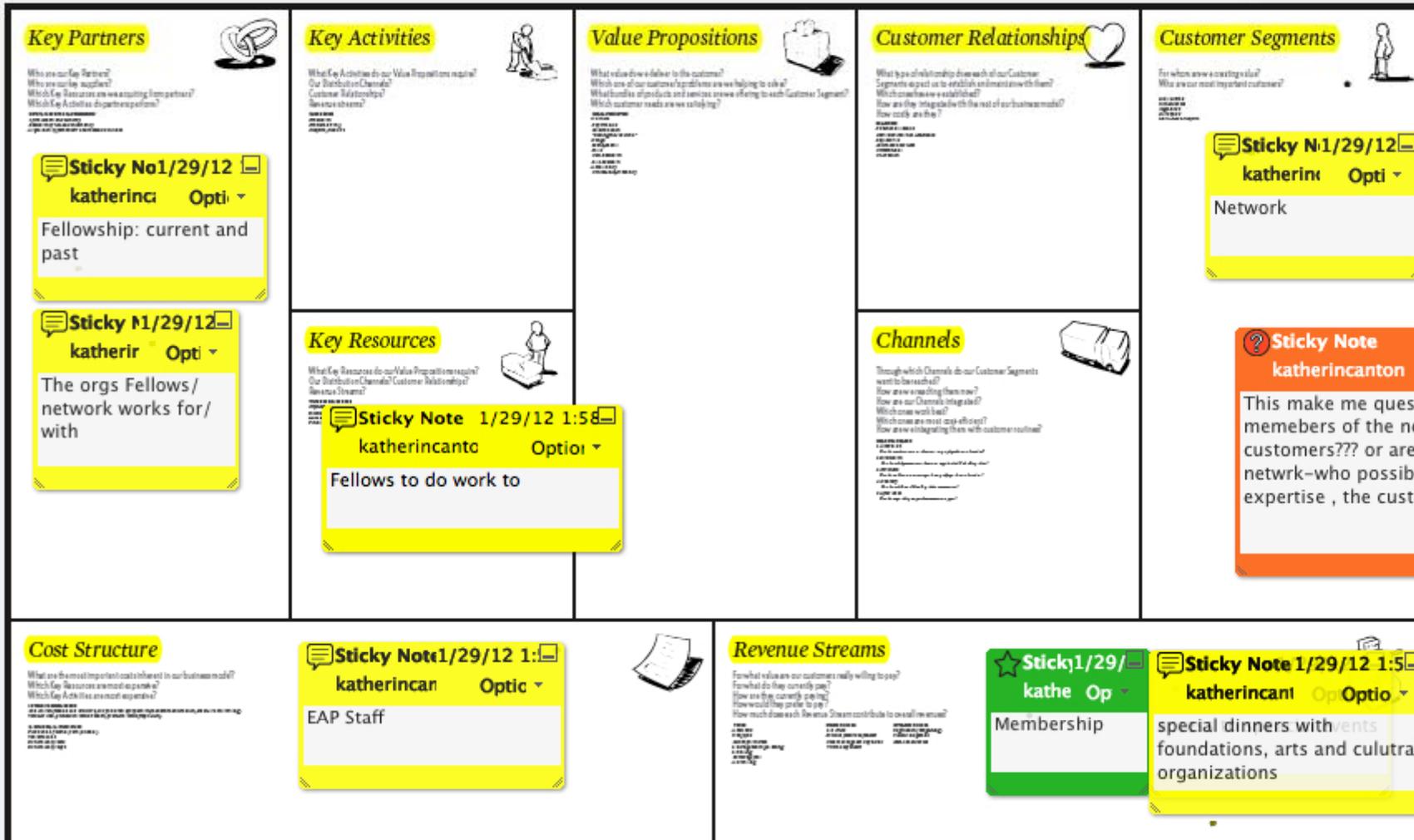
<http://agile.dzone.com/news/how-create-business-model>

The Business Model Canvas

Designed for: Emerging Arts Professionals Network-SF/BA

Designed by: Kathy

Oct 1/27/2012
 patron program....any level of giving
 Iteration: 1



Video de presentación del modelo (2 minutos y 20 segundos)

<http://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s&feature=youtu.be>

Business Model Canvas Explained

businessmodeltv  Suscribirse 6 videos



How can you describe your Business Model?

0:00 / 2:20

Quieres crear tu negocio?
de FIATC Emprende
30576 reproducciones
Anuncio

WHERE GOOD IDEAS COME FROM by Steven
de RiverheadBooks
2486886 reproducciones

Alex Osterwalder - From Business Plan to
de aaltoes
24430 reproducciones

Tsunami - Caught On Camera - P1
de noeuro
26405696 reproducciones

Business Model Generation - Executive
de Bob Fariss
24200 reproducciones

Alexander Osterwalder: Tools for Business Model Generation [Entire Talk]

<http://www.youtube.com/watch?v=8GIbCg8NpBw&feature=related>

Alexander Osterwalder: Tools for Business Model Generation [Entire Talk]

ecorner 504 videos ▾

