

CANVAS

Diseñe su entidad de vinculación tecnológica

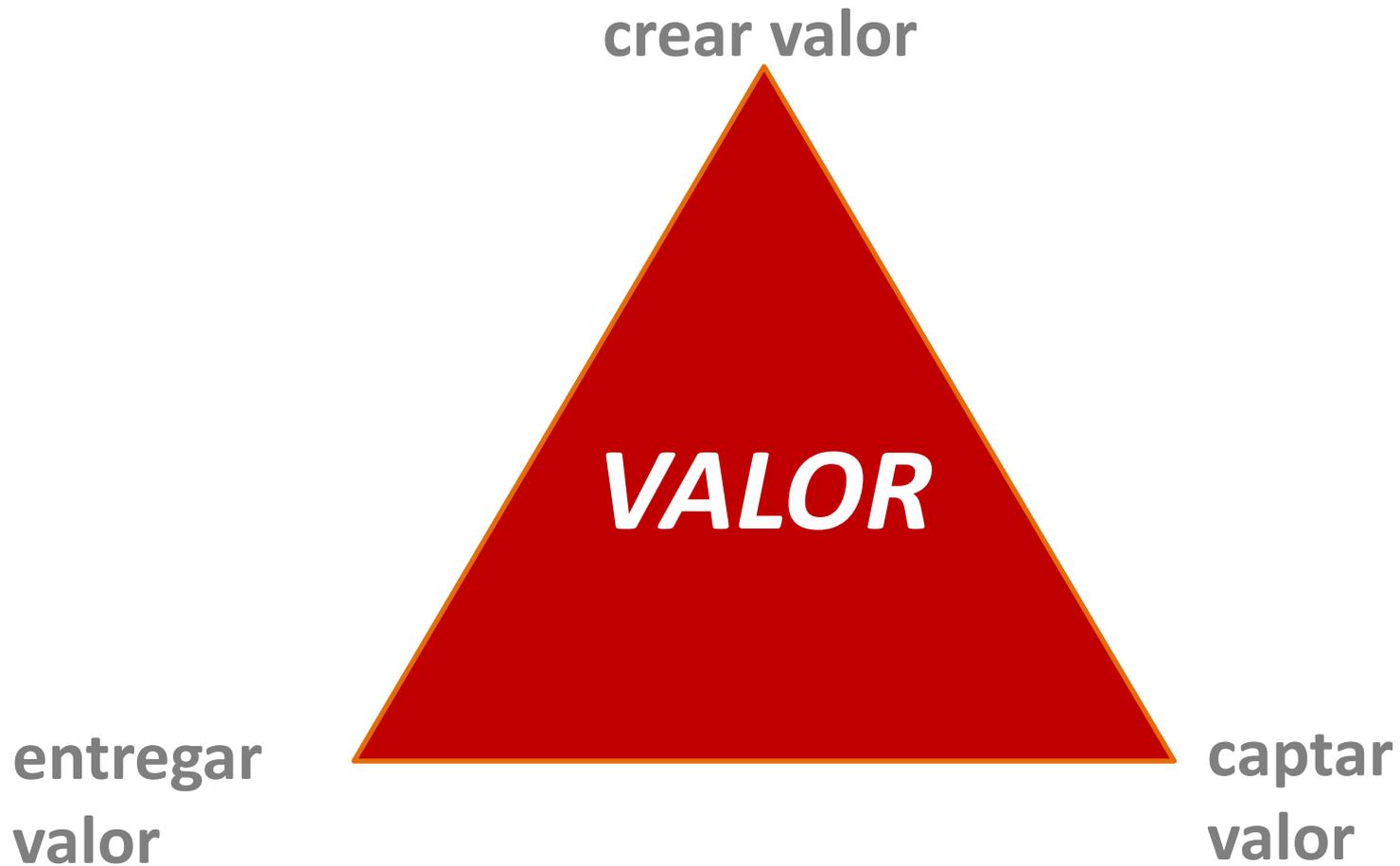
Curso Gestión de la cooperación entre
empresas y unidades de I+D+i

MBA Gabriela Couto

 **BIOGERENTES**
ACADEMY



Propuesta de Valor



es el mecanismo por el cual un negocio busca generar ingresos y beneficios

¿Cómo aplicar el modelo canvas?

En el siguiente tutorial explicamos paso a paso cómo podeis aplicar el este sistema usando el lienzo. Es un vídeo didáctico donde aprenderéis a realizar modelos de negocio en poco minutos.

El vídeo consta de dos partes:

- La primera enseña todas las partes del lienzo y cómo se debe completar.
- La segunda exponemos un caso práctico de modelo de negocio, vais a ver paso a paso aplicar el plan de negocio en una tienda de ropa online.



Socios clave



8

¿quiénes son nuestros socios clave?
¿quiénes son nuestros suministradores clave?
¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
¿qué actividades clave realizan los socios?

motivaciones para socios:
aportación a su actividad
aportación de riesgo y recursos
aportación de recursos y actividades operativas

Actividades clave



7

¿qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
¿cuáles canales de distribución?
¿cuáles relaciones con clientes?
¿cuáles fuentes de ingresos?

categorías:
actividades
canales de distribución
relaciones con clientes

Propuestas de valor



2

¿qué valor entregamos al cliente?
¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudar a resolver?
¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?
¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

características:
novedad
rendimiento
personalización
"bajar el riesgo"
precio
calidad de servicio
flexibilidad
seguridad
sostenibilidad

Relaciones con cliente



4

¿qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente?
¿cuáles hemos establecido?
¿cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio?
¿cuáles cambian?

ejemplos

relaciones con clientes
relaciones con proveedores
relaciones con socios
relaciones con canales
relaciones con socios
relaciones con socios

Segmentos de cliente



1

¿para quién estamos creando valor?
¿quiénes son nuestros clientes más importantes?

categorías de clientes:
segmentos de clientes
segmentos de clientes
segmentos de clientes

¿Cómo?

Recursos clave



6

¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
¿cuáles canales de distribución? ¿relaciones con clientes?
¿fuentes de ingresos?

tipos de recursos

financios
estructurales
relaciones con socios
relaciones con socios
relaciones con socios

¿Qué?

Canales



3

¿a través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente?
¿cómo los contactamos ahora?
¿cómo están integrados nuestros canales?
¿cuáles funcionan mejor?
¿cuáles son más eficientes en costes?
¿cómo los integramos con los recursos de cliente?

tipos de canales

1. Canales
2. Canales
3. Canales
4. Canales
5. Canales
6. Canales
7. Canales
8. Canales

Estructura de costes

¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?
¿qué recursos clave son los más caros?
¿qué actividades clave son las más caras?

en su negocio más:
estructura de costes
estructura de costes
estructura de costes

características de ejemplo:

estructura de costes
estructura de costes
estructura de costes

9



Fuentes de ingresos

¿para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?
¿para qué pagan actualmente?
¿cómo están pagando ahora?
¿cómo prefieren pagar?
¿cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?

tipos

estructura de costes
estructura de costes
estructura de costes

precio tipo

estructura de costes
estructura de costes
estructura de costes

precio dinámico

estructura de costes
estructura de costes
estructura de costes

5



¿Cuánto?

Análisis y generación de modelos de negocio

Partners Clave

¿Qué pueden hacer los partners mejor que tu o con un coste menor y, por tanto enriquecer tu modelo de negocio?

Actividades Clave

¿Qué actividades clave hay que desarrollar en su modelo de negocio de que manera las llevas a cabo?

Propuesta de Valor

¿Qué problemas de tus clientes estás resolviendo y qué necesidades estás satisfaciendo?

Relaciones con los clientes

¿Qué tipo de relaciones esperan tus clientes que establezcas y mantengas con ellos?

Segmentos de Clientes

¿Cuáles son las necesidades, problemas, deseos y ambiciones de sus clientes?

Recursos Clave

¿Qué recursos clave requiere tu modelo de negocio?

Canales de Comunicación/ Distribución

¿A través de qué canales/medios contactarás y atenderás a tus clientes?

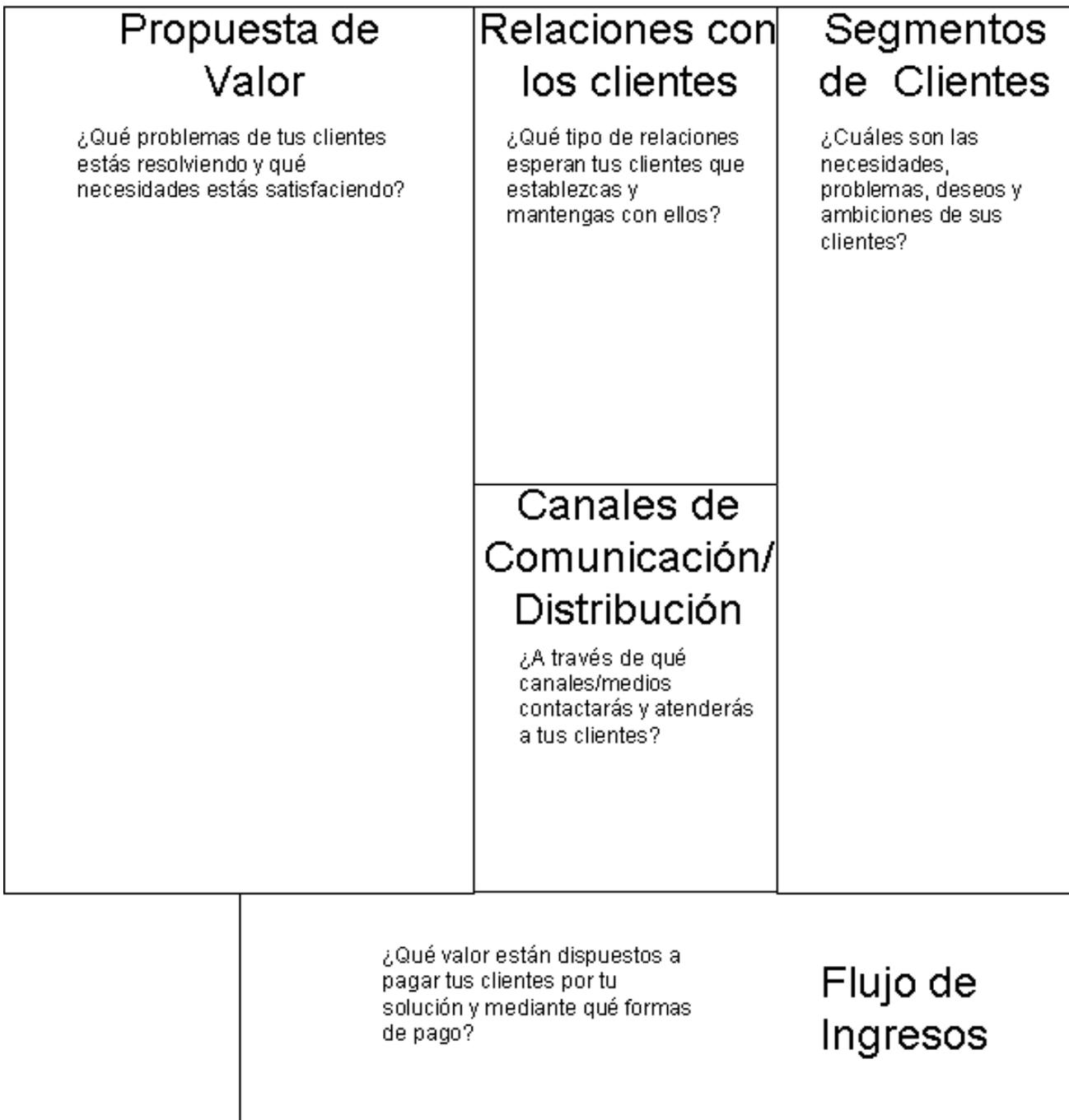
Estructura de Costes

¿Cuál es la estructura de costes de tu modelo de negocio?

¿Qué valor están dispuestos a pagar tus clientes por tu solución y mediante qué formas de pago?

Flujo de Ingresos

Modelo Canvas (lado pasional)



Modelo Canvas (lado pasional)

➤ **Propuesta de Valor**

En esta casilla se detalla las características que hacen único a nuestro producto. Precio, forma, rapidez... etc.

➤ **Segmentos De Clientes**

Nuestro público objetivo debe estar muy bien especificado.

Debemos tener claro qué tipo de personas van a comprar nuestros producto o servicios

➤ **Canales**

¿Cómo vamos a entregar nuestra propuesta de valor?

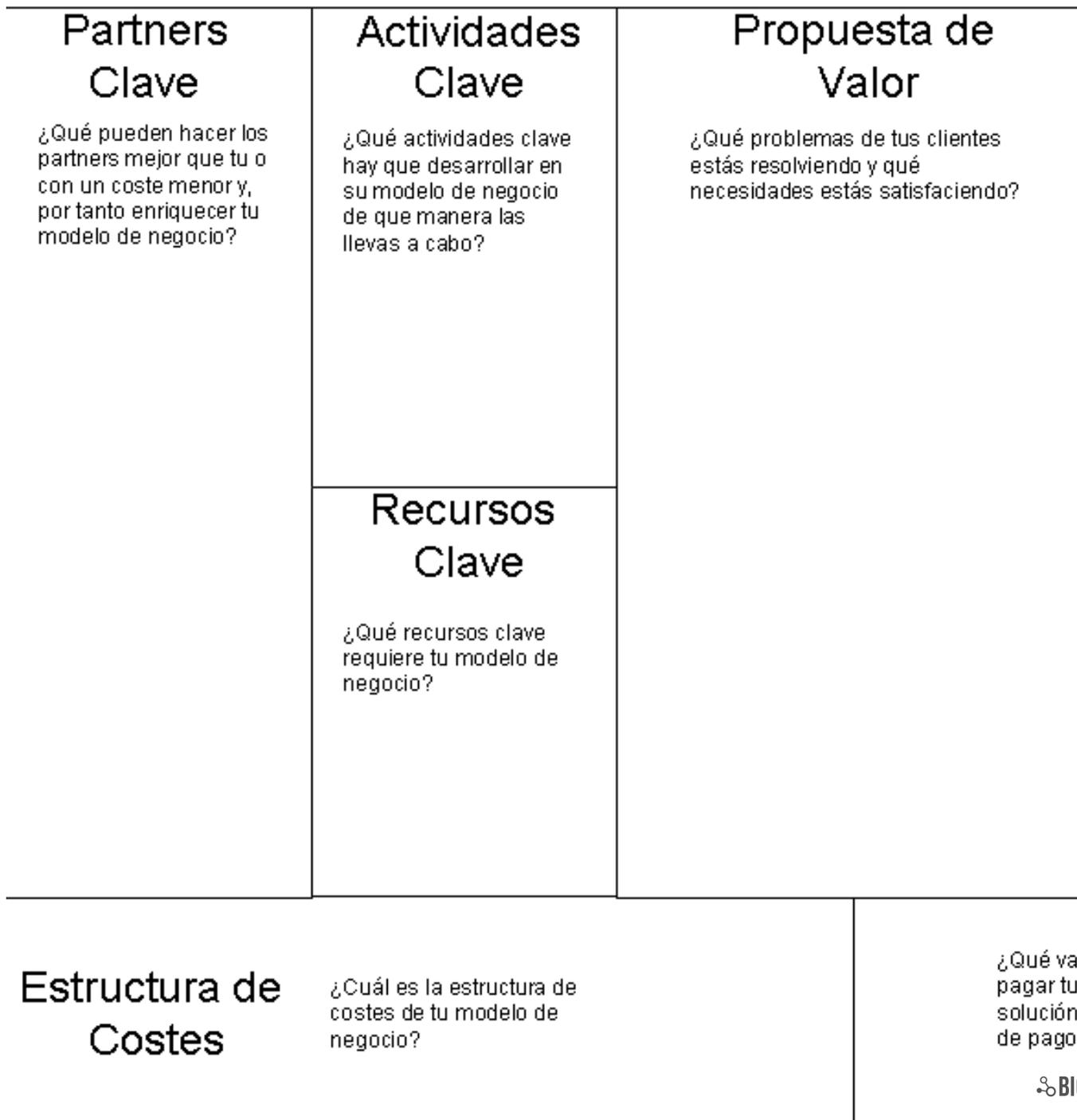
➤ **Relación con Clientes**

Debemos especificar qué efecto va a causar en los clientes nuestra marca.

➤ **Fuente De Ingresos**

¿Cómo van a pagar nuestros clientes? ¿Qué formas de pago son las más usadas por nuestro público objetivo?

Modelo Canvas (lado técnico/análítico)



Modelo Canvas (lado técnico/analítico)

Recursos Clave

Los recursos que debemos consumir para desarrollar nuestra actividad.

Actividades Clave

Son las acciones que debemos hacer para ofrecer nuestro producto. Por ejemplo distribución, transporte, publicidad... etc.

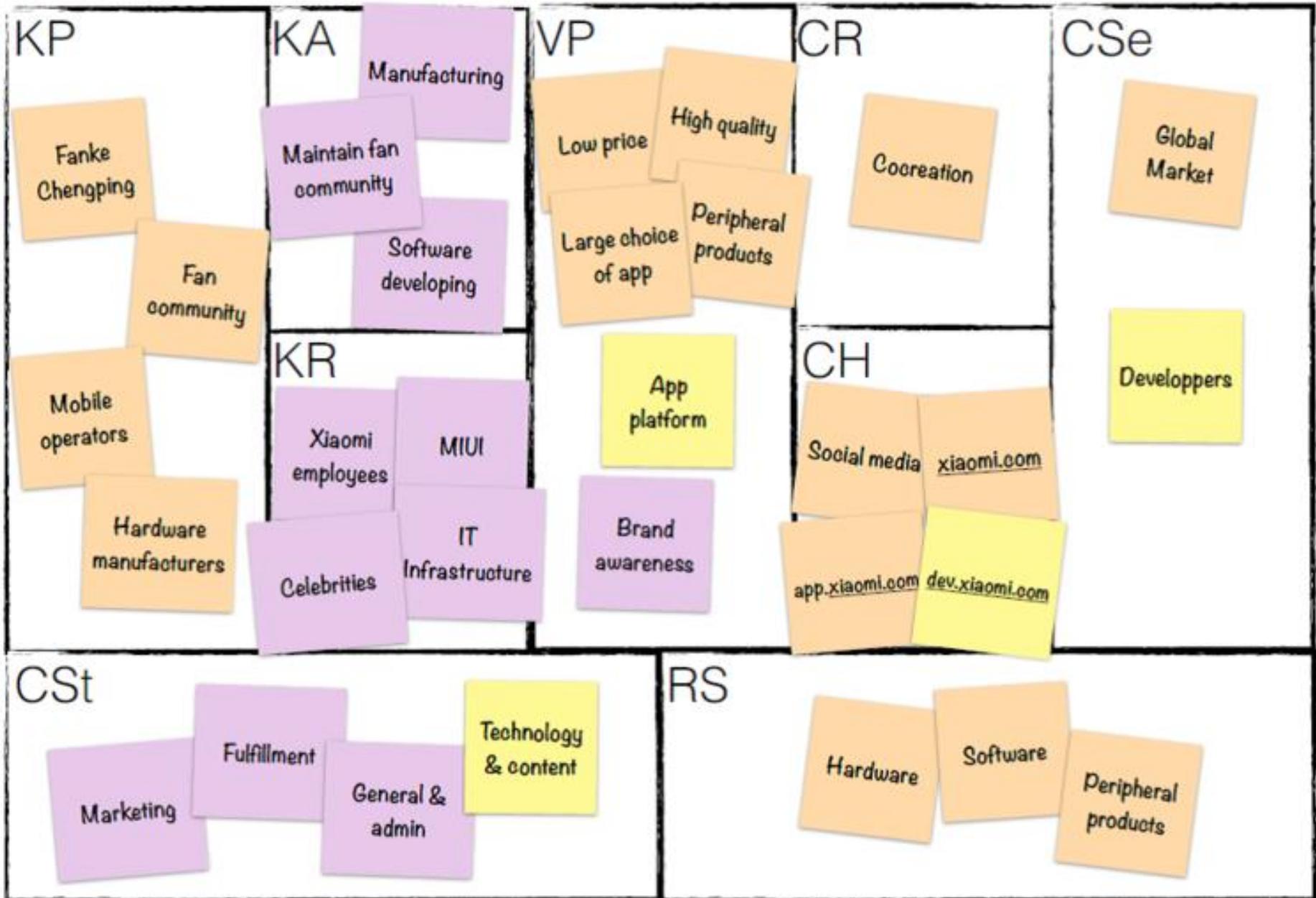
Socios Clave

Debemos identificar que proveedores son necesarios para llevar a cabo nuestra actividad.

Estructura De Costos

Analizar los costes fijos de nuestra empresa e intentar minimizarlos. El objetivo es hacer un modelo de negocio rentable.

CANVAS





BIOGERENTES

ACADEMY

GABRIELA COUTO, MBA
coach@biogerentes.com
www.biogerentes.com