

Diseño y Presentación de Modelos de Negocio Innovadores

Trabajo Práctico

18 de julio de 2025

Ejercicio 1: Creación de un Modelo de Negocio con Business Model Canvas

Descripción: Cada equipo debe diseñar un modelo de negocio innovador utilizando el Business Model Canvas.

Instrucciones:

1. Seleccionar una idea de negocio innovadora o tomar una empresa existente y rediseñar su modelo de negocio.
2. Completar el Business Model Canvas detallando los 9 bloques: Segmentos de clientes, Propuesta de valor, Canales, Relaciones con clientes, Fuentes de ingresos, Recursos clave, Actividades clave, Socios clave, Estructura de costos.
3. Crear un lienzo visual en herramientas como Miro, Canvanizer o Figma.
4. Presentar el modelo de negocio en 3 minutos.

0.1. Empresa:

Descripción: Una empresa de entrega de alimentos saludables a domicilio que utiliza tecnología para personalizar las opciones según las preferencias del cliente.

Business Model Canvas (Vista Compacta)

| | | | | |
|--|--|---|--|---|
| Socios Clave <ul style="list-style-type: none">• Proveedores de alimentos• Empresas logísticas• Desarrolladores tecnológicos• Nutricionistas• Aliados comerciales | Actividades Clave <ul style="list-style-type: none">• Selección de ingredientes• Preparación de comidas• Desarrollo de plataforma• Personalización• Logística• Atención al cliente | Propuesta de Valor <ul style="list-style-type: none">• Comidas saludables personalizadas<ul style="list-style-type: none">• Entregas a domicilio• Adaptación nutricional• Tecnología integrada• Conveniencia y ahorro | Relación con Clientes <ul style="list-style-type: none">• Atención personalizada• Soporte digital• Recomendaciones• Programas de fidelidad | Segmentos de Clientes <ul style="list-style-type: none">• Personas saludables• Profesionales ocupados<ul style="list-style-type: none">• Deportistas• Dietas especiales• Familias urbanas |
| Estructura de Costos <ul style="list-style-type: none">• Ingredientes• Salarios• Plataforma• Logística• Marketing• Soporte | | | Fuentes de Ingresos <ul style="list-style-type: none">• Ventas directas• Suscripciones• Entregas• Alianzas• Servicios premium | |

0.2. Validación

Para validar el modelo de negocio, se pueden realizar encuestas a 50 clientes potenciales. Los posibles resultados mostrarían que el 90 % de los encuestados está interesado en recibir comidas saludables personalizadas a domicilio.

Ejercicio 2: Creación de un Lean Canvas para una Startup

Descripción: Cada equipo debe diseñar un Lean Canvas para una startup, identificando problemas clave, soluciones y modelo de ingresos.

Instrucciones:

1. Elegir una idea de negocio disruptiva enfocada en una necesidad no resuelta.
2. Completar el Lean Canvas con los siguientes elementos: Problema, Segmentos de clientes, Propuesta de valor única, Solución, Canales, Estructura de costos, Fuentes de ingresos, Métricas clave, Ventaja injusta.
3. Validar el problema y la solución mediante encuestas o entrevistas a clientes potenciales.
4. Presentar en clase el Lean Canvas en un pitch de 3 minutos.

0.3. Startup

Descripción: Una plataforma de aprendizaje online personalizada que utiliza IA para adaptar el contenido a las necesidades del usuario.

Lean Canvas (Vista Compacta)

| | | |
|--|--|--|
| Estructura de Costos Desarrollo y mantenimiento de la plataforma, licencias de IA, marketing, soporte técnico. | Fuentes de Ingresos Suscripciones mensuales, licencias B2B, cursos premium, anuncios. | Ventaja Injusta Algoritmo propio de personalización, base de datos de aprendizaje, alianzas estratégicas con instituciones. |
| Solución Recomendaciones personalizadas, rutas de aprendizaje dinámicas, feedback automático y tutor virtual. | Canales Web, app móvil, alianzas con universidades y empresas. | Métricas Clave Tasa de finalización de cursos, usuarios activos, satisfacción del usuario, retención mensual. |
| Problema Dificultad para encontrar contenido educativo personalizado; baja motivación y abandono en cursos online. | Segmentos de Clientes Estudiantes universitarios, profesionales en formación continua, empresas que capacitan empleados. | Propuesta de Valor Única Plataforma que adapta el contenido y ritmo de aprendizaje usando IA, mejorando resultados y motivación. |

0.4. Validación

Para validar el problema y la solución, se pueden realizar entrevistas y encuestas a estudiantes universitarios y profesionales para conocer sus necesidades y percepciones sobre la personalización del aprendizaje. También es posible desarrollar un prototipo mínimo de la plataforma y probarlo con un grupo reducido de usuarios, recolectando su retroalimentación sobre la utilidad y la experiencia de personalización mediante IA. Adicionalmente, se pueden analizar métricas como la tasa de interés, la intención de uso y la satisfacción de los usuarios durante las pruebas iniciales.

Conclusiones

El uso de herramientas como el Business Model Canvas y el Lean Canvas permite a los equipos estructurar y visualizar sus ideas de negocio de manera efectiva. Estos modelos no solo facilitan la identificación de los elementos clave del negocio, sino que también ayudan a validar hipótesis y ajustar estrategias basadas en la retroalimentación del mercado. La innovación en modelos de negocio es esencial para adaptarse a un entorno empresarial en constante cambio y para satisfacer las necesidades emergentes de los clientes.