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

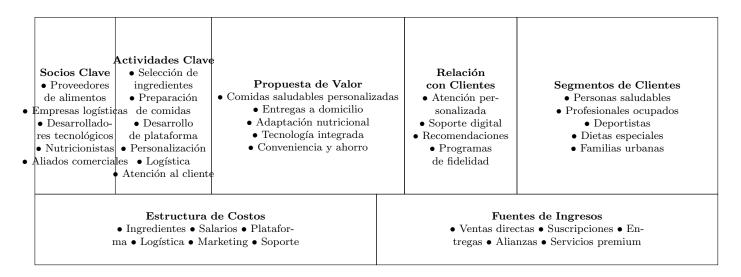
Descripción: Cada equipo debe diseñar un modelo de negocio innovador utilizando el Business Model Canvas. Instrucciones:

- 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)



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 manteni- miento de la plataforma, licencias de IA, marke- ting, soporte técnico.	Fuentes de Ingresos Suscripciones mensuales, licencias B2B, cursos premium, anuncios.	Ventaja Injusta Algoritmo propio de personalización, base de datos de aprendizaje, alianzas estratégi- cas con instituciones.
Solución Recomendaciones personalizadas, rutas de aprendizaje dinámicas, feedback automático y tutor virtual.	Canales Web, app móvil, alianzas con univer- sidades 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 aban- dono 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 resul- tados 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.