

Universidad Autónoma de Baja California
Facultad de Ciencias Químicas e Ingeniería



EMPRENDIMIENTO Y LIDERAZGO

Práctica 4: Modelo Canvas

Docente: Frausto Trujillo, Consuelo Fabiola

Alumno: Gómez Cárdenas Emmanuel Alberto

Matricula: 01261509

El Modelo Canvas es una herramienta visual y estratégica que permite diseñar, analizar y comunicar de manera clara y concisa el modelo de negocio de una em presa.

Características principales:

- **Condensado:** Reúne la información más relevante de la empresa.
- **Visual:** Utiliza bloques interconectados para representar los diferentes elementos del modelo de negocio, lo que facilita la comprensión y la comunicación.
- **Flexible:** Se puede adaptar a cualquier tipo de negocio, desde pyme hasta grandes empresas.
- **Iterativo:** Es un documento que ser revisado y actualizado constantemente.

Elementos del Modelo Canvas

- **Segmentos de Clientes:** Los clientes son personas u organizaciones que compran tus productos, servicios o son esenciales para obtener un ingreso. El modelo Canvas debe evaluar:
 - **Necesidades actuales y futuras:** ¿Qué buscan los clientes? ¿Qué pueden buscar en un futuro inmediato?
 - **Demográfica general:** Rango de edades, ubicación, intereses, etc.
 - **Gustos, disgustos y puntos de dolor:** ¿Qué les gusta a lo clientes y que no?
 - **Relaciones con otros segmentos:** Es indispensable saber si el negocio depende de múltiples grupos interactuando.
- **Propuesta de Valor:** La propuesta de valor de una empresa, es la suma de su variedad de productos y servicios, en específico, en cómo se identifica únicamente entre la competencia. ¿Porqué los clientes consumen tu producto?
- **Canales:** ¿Cómo llegas a tus clientes? ¿Qué canales usas para comunicarte y vender tus productos o servicios?
- **Relaciones con Clientes:** Esta sección incluye ¿cómo los clientes descubren el negocio? ¿cómo los mantienes? ¿y cómo creces tu audiencia?
Existen diversos factores a considerar, especialmente dependiendo , ¿qué tipo de relación quieres:
 - **Asistencia Personal:** Los clientes desean un trato personal de la compañía y, a su vez, ofreces un enfoque directo adaptado a sus necesidades. Esto implica asignar empleados a clientes específicos.
 - **Automatización y Self-service:** Puede que no quieras tener una relación personal.
 - **Comunidades:** Si la audiencia es de un nicho en particular, un segmento o región, una comunidad podría ser establecida, con esto el negocio permite que gente con mismos intereses se junten.

- **Fuente de Ingresos:** Las distintas maneras en que los ingresos son generados
 - **Venta de bienes o activos**
 - **Subscripciones**
 - **Arrendamientos o préstamos**
 - **Licenciamiento:** Vender licencias a otras compañías o individuales.
 - **Marca blanca:** Similar al licenciamiento, marca blanca es proveer un producto o servicio en el que una empresa lo puede re-brandear como suyo.
 - **Publicidad**

- **Recursos Clave:** Son los medios que una empresa necesita para llevar a cabo sus actividades.
 - **Recursos Humanos**
 - **Financieros**
 - **Físicos**
 - **Propiedad intelectual**

- **Actividades Clave:** ¿Qué estrategias únicas tiene tu negocio para entregar su propuesta al cliente? Ya que no solo se trata solo de producir, sino de enfocarte en la resolución de problemas, en las redes y en la calidad del producto o servicio.

- **Asociaciones Clave:** Identificar y preparar asociaciones claves es esencial para garantizar la durabilidad de la empresa a largo plazo.
 - **Distribuidores:** ¿Cómo el negocio vende a los clientes?
 - **Coopetition:** A veces, dos negocios competidores pueden trabajar juntos para dominar grandes mercados
 - **Proveedores:** Los proveedores de los materiales en crudo son necesarios para el desarrollo del producto.
 - **Clientes existentes:** Ofrecimiento de recompensas por recomendaciones, comisiones, etc.

- **Estructura de Costes:** Todos los gastos potenciales necesitan ser definidos, este apartado toma en cuenta los gastos existentes y futuros en consideración.
 - **Gastos Fijos:** Son los mas sencillos de determinar ya que cuenta con un solo precio o que no cambia.
 - **Gastos Variables:** Pueden cambiar y deben ser tomados en cuenta ya que pueden tener picos muy grandes.
 - **Escala de economía y alcance:** Se refiere a los gastos que van bajando conforme la empresa va creciendo, ya que una producción a escala puede tener mayor eficiencia de costos.

Ejemplo en Empresas Grandes

Spotify

- **Segmentos de clientes:**
 - Usuarios gratuitos con publicidad.
 - Suscriptores Premium sin publicidad y con funciones adicionales.
 - Artistas y sellos discográficos.
- **Propuesta de valor:**
 - Acceso a una amplia biblioteca musical bajo demanda.
 - Personalización de listas de reproducción.
 - Descubrimiento de nuevos artistas.
 - Herramientas para artistas para promocionar su música.
- **Canales:**
 - Aplicación móvil y web.
 - Plataformas de terceros (como Alexa, Google Home).
- **Relaciones con los clientes**
 - Atención al cliente a través de chat y correo electrónico.
 - Comunidad de usuarios a través de redes sociales.
 - Datos personalizados para recomendaciones musicales.
- **Fuentes de ingresos:**
 - Suscripciones Premium.
 - Publicidad en el servicio gratuito.
- **Recursos clave:**
 - Licencias de música.
 - Plataforma tecnológica para streaming.
 - Algoritmos de recomendación musical.
- **Actividades clave:**
 - Negociación de licencias musicales.
 - Desarrollo y mantenimiento de la plataforma tecnológica.
 - Gestión de la comunidad de usuarios.
- **Socios clave:**
 - Sellos discográficos.
 - Proveedores de servicios en la nube.
 - Desarrolladores de dispositivos (para integración)
- **Estructura de costos:**
 - Pagos de regalías a artistas y sellos.
 - Costos de desarrollo y mantenimiento de la plataforma.
 - Costos de marketing y adquisición de usuarios.

Steam

- **Segmentos de clientes:**
 - Jugadores de PC de todas las edades.
 - Desarrolladores independientes.
 - Grandes Estudios.
- **Propuesta de valor:**
 - Amplio catálogo.
 - Comunidad en línea.
 - Plataforma sencilla.
- **Canales:**
 - Plataforma de Steam.
 - Tienda en línea.
 - Redes sociales
 - Eventos.
- **Relaciones con los clientes**
 - Soporte técnico.
 - Foros.
 - Eventos comunitarios.
- **Fuentes de ingresos:**
 - Ventas de videojuegos
 - Micro transacciones dentro de los juegos.
 - Hardware.
- **Recursos clave:**
 - Plataforma tecnológica.
 - Catálogo de juegos.
- **Actividades clave:**
 - Desarrollo de la plataforma.
 - Adquisición de nuevos juegos.
 - Marketing.
 - Publicidad.
- **Socios clave:**
 - Desarrolladores de videojuegos.
 - Proveedores de servicios en la nube.
 - Empresas de videojuegos.
- **Estructura de costos:**
 - Desarrollo y mantenimiento.
 - Adquisición de juegos.
 - Soporte técnico.
 - Servidores.

Referencias

Hersztowski, P. (2022). What is a business model canvas? UIG Studio.

<https://uigstudio.com/insights/what-is-a-business-model-canvas>

HubSpot. (2024). Modelo canvas: Qué es, para qué sirve, cómo se usa y ejemplos.

<https://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas>

Blanco, Eri(2023). 10 Ejemplos de modelo Canvas exitosos

<https://www.rdstation.com/blog/es/ejemplos-de-modelo-canvas/>