Programa del Curso: Desarrollo de Planes de Negocio utilizando el Método CANVAS

Programa del Curso: Desarrollo de Planes de Negocio utilizando el Método CANVAS

Descripción del Curso:

Este curso tiene como objetivo enseñar a los estudiantes cómo desarrollar un plan de negocio completo y viable utilizando el método CANVAS. Los estudiantes aprenderán a dividir y analizar los diferentes componentes clave de un modelo de negocio, permitiéndoles aplicar estas herramientas en un entorno práctico. Al final del curso, los estudiantes habrán creado un plan de negocio para un producto o servicio específico, que podrán presentar como si fueran a lanzarlo al mercado.

Objetivos del Curso:

- Entender y aplicar el método CANVAS en la creación de modelos de negocio.
- Desarrollar habilidades en la planificación estratégica para lanzar productos o servicios al mercado.
- Fomentar el trabajo en equipo y la colaboración en proyectos grupales.
- Presentar un plan de negocio estructurado y coherente listo para ser implementado.

Metodología:

El curso será altamente práctico y colaborativo. Los estudiantes se dividirán en grupos al inicio del curso y trabajarán juntos a lo largo de todo el programa. Cada grupo seleccionará un producto o servicio que desarrollarán utilizando el modelo CANVAS. Habrá una combinación de lecciones teóricas, talleres prácticos, trabajo en equipo y presentaciones.

Estructura del Curso:

Semana 1: Introducción al Método CANVAS

- Clase 1: Fundamentos del Método CANVAS
 - o Historia y desarrollo del Business Model Canvas.
 - o Importancia y aplicaciones en el mundo empresarial.
- Clase 2: Componentes del Método CANVAS
 - o Análisis detallado de los nueve bloques del CANVAS:
 - 1. Propuesta de valor
 - 2. Segmento de clientes
 - 3. Canales
 - 4. Relación con clientes
 - 5. Fuentes de ingresos
 - 6. Recursos clave
 - 7. Actividades clave
 - 8. Socios clave
 - 9. Estructura de costos
 - o Discusión grupal sobre cómo se interrelacionan estos elementos.

Semana 2: Selección del Producto o Servicio y Análisis del Mercado

• Clase 3: Selección del Producto o Servicio

- o Cada grupo selecciona un producto o servicio para desarrollar.
- o Taller: Técnicas para elegir una idea de negocio viable.

• Clase 4: Investigación de Mercado

- o Identificación del mercado objetivo.
- o Análisis de la competencia.
- o Métodos para realizar encuestas y análisis de datos.
- o Taller: Realización de una investigación de mercado preliminar.

Semana 3: Desarrollo del Modelo CANVAS

• Clase 5: Propuesta de Valor y Segmento de Clientes

- o Definición de la propuesta de valor del producto/servicio.
- o Identificación y análisis de los segmentos de clientes.
- o Taller: Desarrollo de la propuesta de valor.

• Clase 6: Canales y Relaciones con Clientes

- o Identificación de los canales de distribución y comunicación.
- o Estrategias para construir y mantener relaciones con los clientes.

Semana 4: Estructura del Negocio

• Clase 7: Fuentes de Ingresos y Estructura de Costos

- o Estrategias de fijación de precios y flujos de ingresos.
- o Identificación y gestión de costos.
- o Taller: Diseño del modelo de ingresos y estructura de costos.

• Clase 8: Recursos, Actividades y Socios Clave

- o Identificación de recursos clave para el negocio.
- o Planificación de actividades clave para operar el modelo.
- o Identificación de socios clave y alianzas estratégicas.
- o Taller: Elaboración de la estrategia operativa.

Semana 5: Implementación y Estrategia de Mercado

• Clase 9: Desarrollo del Plan de Marketing

- o Diseño de una estrategia de marketing para el producto/servicio.
- o Taller: Creación de una campaña de lanzamiento.

• Clase 10: Plan Financiero y Proyecciones

- o Creación de un plan financiero básico.
- o Taller: Proyecciones financieras y presupuesto.

Semana 6: Presentación Final y Evaluación

• Clase 11: Preparación de la Presentación Final

- o Asesoramiento y corrección del plan de negocio.
- o Técnicas de presentación efectiva.
- o Simulacro de presentación.

• Clase 12: Presentaciones Finales

o Cada grupo presenta su plan de negocio completo.

- o Evaluación por parte del instructor y retroalimentación.
- o Discusión grupal sobre los aprendizajes y conclusiones del curso.

Recursos y Materiales:

- Material de lectura y casos de estudio proporcionados por el instructor.
- Plantillas del modelo CANVAS.
- Acceso a herramientas para investigación de mercado y análisis financiero.

Evaluación:

- Participación en clase y talleres: 20%
- Desarrollo del modelo CANVAS en grupo: 40%
- Presentación final del plan de negocio: 40%

Ejemplo de Plan de Negocio: "EcoBottle"

Descripción del Producto:

"EcoBottle" es una botella reutilizable fabricada con materiales biodegradables y sostenibles. La botella está diseñada para mantener la temperatura de las bebidas, tiene un diseño ergonómico y es completamente personalizable.

Modelo CANVAS para "EcoBottle"

1. Propuesta de Valor

- **Producto Ecológico y Sostenible:** Ofrecemos una botella que no solo es reutilizable, sino que también está hecha de materiales biodegradables, contribuyendo a la reducción de plásticos de un solo uso.
- **Personalización:** Los clientes pueden personalizar sus botellas con diferentes colores, patrones y grabados.
- **Funcionalidad:** Mantiene la temperatura de las bebidas durante horas, es fácil de transportar y tiene un diseño ergonómico.

2. Segmento de Clientes

- Consumidores Ecológicamente Conscientes: Personas que buscan reducir su impacto ambiental.
- **Deportistas y Aventureros:** Usuarios que necesitan una botella resistente y funcional para actividades al aire libre.
- **Empresas que Buscan Regalos Corporativos:** Empresas interesadas en productos personalizados y sostenibles para sus empleados o clientes.

3. Canales

- **E-commerce** (**Tienda en Línea**): Ventas a través de nuestra página web y plataformas de e-commerce.
- **Tiendas Especializadas:** Alianzas con tiendas que venden productos ecológicos y para actividades al aire libre.
- **Eventos y Ferias:** Participación en ferias de sostenibilidad, eventos deportivos y exposiciones corporativas.

4. Relación con Clientes

- **Atención Personalizada:** Servicio al cliente enfocado en la personalización y satisfacción postventa.
- Comunidad en Redes Sociales: Crear una comunidad de usuarios a través de plataformas sociales, compartiendo consejos de sostenibilidad y aventuras.
- **Programa de Fidelización:** Ofrecer descuentos y beneficios a clientes recurrentes.

5. Fuentes de Ingresos

- **Ventas Directas:** Ingresos provenientes de la venta de botellas a consumidores finales a través de la tienda en línea y puntos de venta físicos.
- Personalización: Ingresos adicionales por servicios de personalización.
- **Ventas Corporativas:** Ingresos por ventas al por mayor a empresas para regalos corporativos.

6. Recursos Clave

- Materiales Sostenibles: Proveedores de materiales biodegradables y reciclables.
- **Planta de Producción:** Instalaciones para la fabricación y personalización de las botellas.
- Equipo de Marketing y Ventas: Profesionales que gestionan la estrategia de marketing, ventas y atención al cliente.
- **Red de Distribución:** Logística para el envío de productos a nivel nacional e internacional.

7. Actividades Clave

- Investigación y Desarrollo: Innovación continua en materiales y diseño.
- **Producción y Control de Calidad:** Fabricación de botellas y aseguramiento de que cumplan con los estándares de calidad.
- Marketing y Publicidad: Campañas para aumentar la visibilidad del producto y captar clientes.
- Gestión de Relaciones con Clientes: Atención y soporte continuo a los clientes.

8. Socios Clave

- Proveedores de Materiales: Proveedores de los materiales biodegradables y sostenibles
- **Fabricantes de Accesorios:** Proveedores de componentes adicionales, como tapas y empaques ecológicos.
- **Distribuidores y Minoristas:** Aliados que ayudan a distribuir el producto en diferentes puntos de venta.
- Empresas de Logística: Socios logísticos que facilitan la distribución nacional e internacional.

9. Estructura de Costos

- Costos de Producción: Incluye materiales, manufactura, y personalización.
- Marketing y Publicidad: Inversiones en campañas publicitarias y presencia en redes sociales.
- **Logística y Distribución:** Costos asociados con el almacenamiento, empaquetado y envío de productos.
- **Investigación y Desarrollo:** Costos relacionados con la innovación de productos y procesos.

Resumen Financiero (Ejemplo)

Resumen Financiero (Ejemplo en Euros)

- Inversión Inicial: 50,000 €
 - o **Incluye:** Maquinaria, materiales y marketing inicial.
- Precio de Venta por Unidad: 30 € por botella personalizada
- Margen de Ganancia: 50%
 - o **Cálculo del Costo por Unidad:** 30 € * 50% = 15 € por botella (costo de producción)
- Proyección de Ventas para el Primer Año:
 - o **Cantidad:** 10,000 botellas
 - o **Ingresos Totales:** 10,000 botellas * 30 € = 300,000 €
- Costos Fijos Anuales: 100,000 €
 - o Incluye: Producción, marketing, operaciones.
- Costos Variables Anuales (Costo de Producción):
 - o **Cálculo:** 10,000 botellas * 15 € = 150,000 €
- Beneficio Bruto:
 - o Ingresos Totales Costos Variables: 300,000 ∈ -150,000 ∈ = 150,000
- Beneficio Neto Esperado:
 - o Beneficio Bruto Costos Fijos: 150,000 € 100,000 € = 50,000 €

En este ejemplo, con una inversión inicial de $50,000 \in y$ un precio de venta de $30 \in por$ botella, la empresa espera obtener un beneficio neto de $50,000 \in e$ en su primer año, considerando los costos fijos y variables proyectados.

Estrategia de Lanzamiento

1. Pre-lanzamiento:

- Crear una campaña en redes sociales destacando la propuesta ecológica y los beneficios de "EcoBottle".
- Recoger feedback de un grupo de prueba para ajustar detalles finales.

2. Lanzamiento:

- o Ofrecer un descuento de lanzamiento para las primeras 1,000 botellas vendidas.
- Participar en una feria de productos sostenibles para aumentar la visibilidad.

3. Post-lanzamiento:

- o Implementar un programa de referidos para clientes actuales.
- Introducir nuevos diseños y opciones de personalización según las preferencias de los primeros clientes.

Presentación Final del Plan de Negocio "EcoBottle"

Preparación de la Presentación

El grupo debe preparar una presentación profesional que resuma y destaque los puntos clave del plan de negocio "EcoBottle" desarrollado a través del modelo CANVAS. La presentación debe ser clara, persuasiva y visualmente atractiva, ideal para atraer a inversores, socios potenciales o clientes.

Estructura de la Presentación:

1. Introducción:

- o Breve presentación del equipo.
- o Explicación de la idea del producto: ¿Qué es "EcoBottle"?
- o Resumen de la misión y visión de la empresa.

2. El Problema y la Solución:

- Descripción del problema actual (ej. contaminación por plásticos de un solo uso).
- o Presentación de "EcoBottle" como la solución innovadora y sostenible.

3. Propuesta de Valor:

- o Explicación detallada de los beneficios únicos de "EcoBottle".
- o Comparación con alternativas en el mercado.

4. Segmento de Clientes:

- o Identificación de los segmentos de clientes objetivo.
- o Datos y estadísticas del mercado objetivo.
- o Ejemplos de perfiles de clientes (buyer personas).

5. Canales de Distribución:

- o Descripción de cómo "EcoBottle" llegará a los clientes.
- o Estrategias de marketing digital y retail.
- o Plan de expansión a nuevos mercados.

6. Relación con Clientes:

- o Estrategias para crear y mantener relaciones sólidas con los clientes.
- o Ejemplos de campañas de engagement y fidelización.

7. Modelo de Ingresos:

- Explicación de las fuentes de ingresos: ventas directas, personalización y ventas corporativas.
- o Proyecciones de ingresos a corto y largo plazo.

8. Recursos y Actividades Clave:

- Descripción de los recursos esenciales para el funcionamiento de "EcoBottle".
- Detalle de las actividades clave para la operación y el crecimiento de la empresa.

9. Socios Clave:

- o Identificación de socios estratégicos y alianzas.
- o Beneficios mutuos y planes de colaboración.

10. Estructura de Costos:

- Desglose de los principales costos de producción, marketing, y operaciones.
- o Análisis de rentabilidad y sostenibilidad financiera.

11. Plan Financiero:

- o Resumen de las proyecciones financieras: ingresos, costos, beneficios.
- o Posibles riesgos financieros y cómo se mitigarán.

12. Estrategia de Lanzamiento y Expansión:

- o Cronograma del lanzamiento inicial.
- o Planes para la primera fase de crecimiento y escalabilidad.
- o Estrategias de expansión internacional.

13. Conclusión y Llamado a la Acción:

- o Resumen de los puntos fuertes de "EcoBottle".
- o Invitación a posibles inversores a sumarse al proyecto.
- o Agradecimientos y preguntas del público.

Simulación de la Presentación:

• Práctica:

- El grupo debe ensayar la presentación varias veces, asegurándose de que cada miembro conozca su parte y que la presentación fluya de manera coherente.
- Simulación de preguntas y respuestas con otros compañeros o el instructor para prepararse para posibles dudas del público.

Aspectos Técnicos:

- Preparar una presentación visual en PowerPoint, Keynote o cualquier otra herramienta adecuada.
- o Incluir gráficos, estadísticas y ejemplos visuales para respaldar la información.
- Asegurarse de que los equipos audiovisuales (proyector, micrófonos) funcionen correctamente antes de la presentación.

Presentación Final y Evaluación

Día de la Presentación:

• Presentación:

- o Cada grupo presenta su plan de negocio "EcoBottle" frente al profesor
- El tiempo de presentación debería estar limitado a 15-20 minutos, seguido de una sesión de preguntas y respuestas.

• Evaluación:

- El profesor evaluará cada presentación en función de los siguientes criterios:
 - Claridad y coherencia de la presentación.
 - Solidez del plan de negocio y viabilidad del producto.
 - Uso efectivo del modelo CANVAS.
 - Capacidad del grupo para responder preguntas y defender su propuesta.
 - Calidad visual y técnica de la presentación.

lista de recursos en línea que pueden ayudarte a desarrollar y completar un plan de negocio utilizando el método CANVAS:

1. Plantillas y Herramientas para el Modelo CANVAS:

- <u>Canvanizer</u>: Plataforma en línea para crear modelos CANVAS colaborativos. Es fácil de usar y permite trabajar en equipo en tiempo real.
- <u>Strategyzer</u>: Ofrece herramientas profesionales para crear y visualizar modelos de negocio utilizando CANVAS. También tiene recursos educativos y ejemplos.
- Miro: Una herramienta de pizarra en línea que permite crear modelos CANVAS y otras estructuras de planificación. Es útil para colaborar en equipo.
- <u>Lucidchart</u>: Herramienta de diagramación que incluye plantillas para el Business Model Canvas y permite la colaboración en equipo.

2. Recursos para Investigación de Mercado:

- Google Trends: Útil para analizar tendencias de búsqueda y obtener información sobre el interés del mercado en diferentes productos o servicios.
- Statista: Ofrece estadísticas y estudios de mercado sobre una amplia variedad de industrias.
- <u>SurveyMonkey</u>: Plataforma para crear encuestas y recopilar datos directamente de los consumidores.
- <u>IBISWorld</u>: Proporciona informes detallados sobre la industria y análisis de mercado (puede requerir una suscripción).

3. Herramientas para el Desarrollo del Plan Financiero:

- QuickBooks: Herramienta de contabilidad que puede ayudar a proyectar finanzas y administrar presupuestos.
- <u>LivePlan</u>: Una herramienta en línea para la planificación empresarial que incluye módulos para proyecciones financieras y análisis de viabilidad.
- Excel: A menudo se subestima, pero Excel es una herramienta poderosa para crear proyecciones financieras, presupuestos y análisis de costos.

4. Recursos para Estrategias de Marketing:

- <u>HubSpot Academy</u>: Ofrece cursos gratuitos sobre marketing digital, inbound marketing y estrategia de contenido.
- <u>Hootsuite</u>: Herramienta para la gestión de redes sociales, que también ofrece guías y recursos educativos sobre marketing en redes sociales.
- Google Ads: Plataforma para la publicidad en línea, donde puedes crear y gestionar campañas de marketing digital.
- <u>Mailchimp</u>: Herramienta de marketing por correo electrónico, útil para mantener relaciones con clientes y llevar a cabo campañas de marketing.

5. Recursos para la Presentación del Proyecto:

• <u>Canva</u>: Herramienta de diseño gráfico que facilita la creación de presentaciones visualmente atractivas, ideal para el pitch final.

- <u>Prezi</u>: Ofrece una alternativa dinámica a las presentaciones tradicionales de diapositivas, permitiendo una narración más interactiva.
- <u>Slideshare</u>: Plataforma para compartir y descubrir presentaciones, lo que puede servir de inspiración para crear la tuya.

6. Recursos Educativos y de Referencia:

- <u>Coursera</u>: Plataforma que ofrece cursos en línea sobre planificación empresarial, marketing, finanzas y más, impartidos por universidades y empresas de prestigio.
- Khan Academy: Ofrece lecciones gratuitas sobre temas como economía, finanzas y negocios.
- Entrepreneur.com: Artículos, guías y recursos sobre emprendimiento y creación de negocios.

7. Ejemplos y Casos de Estudio:

- <u>Harvard Business Review</u>: Publica estudios de caso detallados sobre empresas y estrategias de negocio (requiere suscripción).
- <u>Bplans</u>: Ofrece ejemplos de planes de negocio, plantillas y guías detalladas para ayudar a estructurar tu propio plan.
- <u>TED Talks</u>: Conferencias sobre temas de emprendimiento, innovación y estrategias de negocio, que pueden inspirar y proporcionar nuevas ideas.