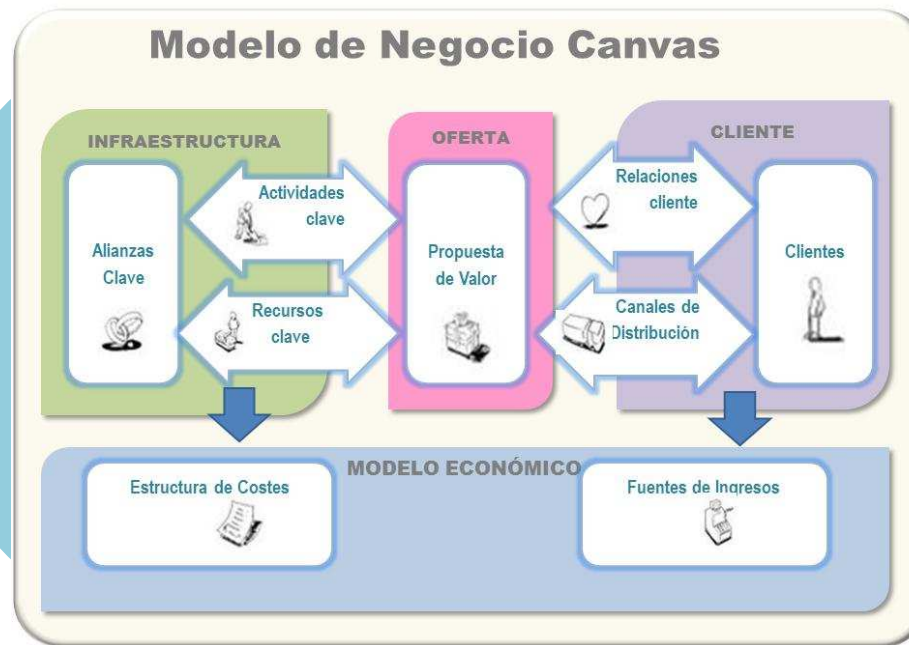




Idea

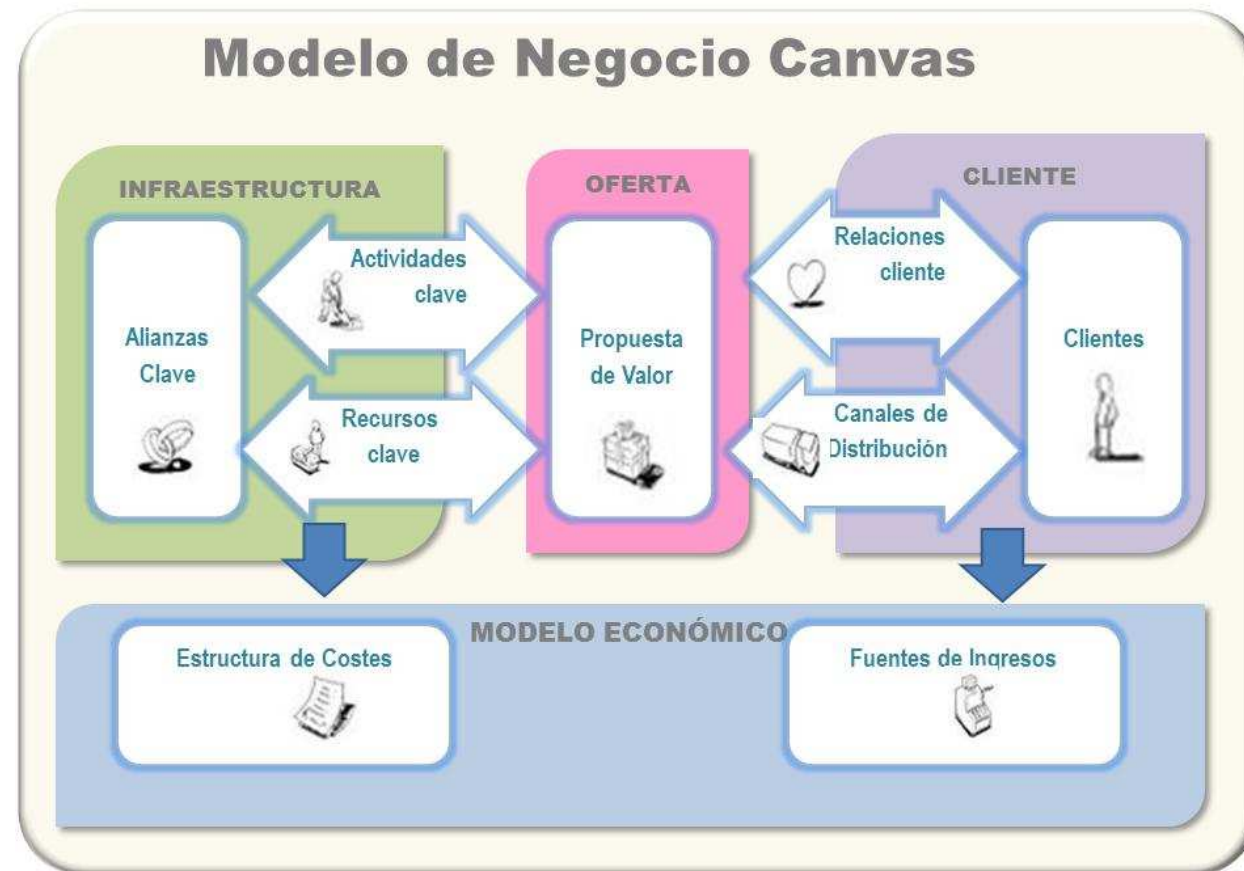


Plan de Empresa

Modelo de Negocio Canvas



- Describe como una organización crea, distribuye y añade valor
- Visualizamos los aspectos claves de la empresa en 9 bloques



Ejemplo: Tele Huerta S.L



- En esta presentación podrás recorrer los **9 bloques** del Modelo de Negocio de Canvas.
- En cada bloque encontrarás unas reflexiones para que analices y decidas sobre tu negocio, ideas y conceptos generales y un ejemplo



Reflexiones

- Preguntas



Ideas

- Conceptos
- Acciones
- Opciones

o Ejemplo

Tele Huerta S.L

Es una empresa de servicios que tiene como objetivo diseñar y planificar huertos llave en mano telegestionados, que se comercializan como una actividad de ocio para familias y empresas en la zona de Madrid.

Nuestros huertos están diseñados llave en mano, planificamos el cultivo, automatizamos trabajos con el fin de disminuir desplazamientos para su cuidado y ofrecemos un servicio de atención al cliente para consultas e incidencias.

Contará con una web que fomenta la interacción entre los clientes, con un blog de noticias sobre cultivos, alimentación y tecnología.

Propuesta de Valor

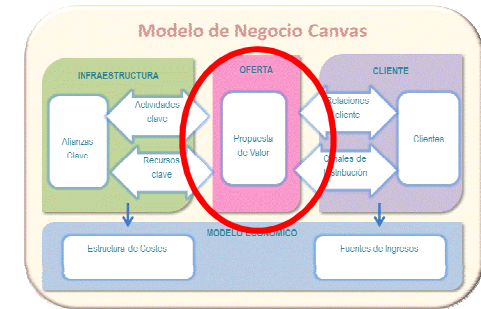


- ¿Qué valor entregamos al cliente?
- ¿Cuál de los problemas de nuestro cliente estamos solucionando?
- ¿Qué necesidad estamos satisfaciendo?



Ideas:

- Piensa en la suma de beneficios que la empresa ofrece a sus clientes, más que en los productos o servicios que ofrecerás
- Define propuestas de valor diferentes para cada segmento
- Algunos elementos que crean valor para el cliente
 - Novedad: relacionado con tecnología
 - Mejoras en el producto o en la prestación de servicios
 - Customizar
 - Ayudar al cliente a realizar un trabajo
 - Diseño
 - Marca
 - Precio



Ejemplo

Tele Huerta S.L



Propuesta de Valor

Ocio en familia al aire libre

Fácil gestión de huertos, con menos desplazamientos

Cliente

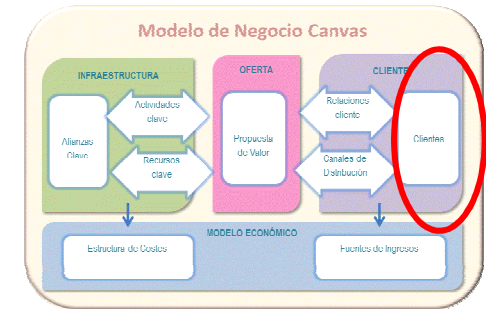


- ¿Para quién estamos creando valor?
- ¿Quién son nuestros clientes más importantes?



Ideas:

- Define uno o varios segmentos de clientes a los que nos dirigimos. Para cada segmento identificamos:
 - Necesidades distintas
 - Diferentes canales de distribución
 - Diferentes tipos de relación
 - Diferentes márgenes de beneficios
 - Características de la oferta por las que están dispuestos a pagar
- Tipos de segmentación
 - Mass market: a todo el mercado
 - Nichos



Ejemplo

Tele Huerta S.L



Cliente

Familias con zonas
cultivables de Madrid

Empresas de
horticultura

Relación con el cliente

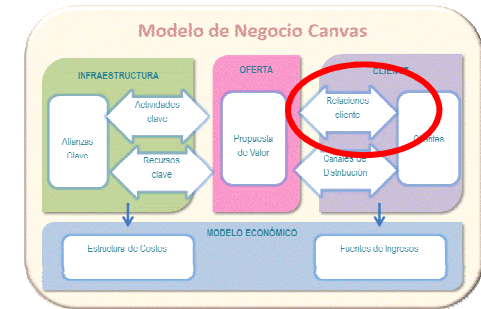


- ¿Qué tipo de relación queremos establecer y mantener nuestro cliente?
- ¿Cómo de costoso es?
- ¿Cómo de integrado está con el resto de nuestro modelo de negocio?



Ideas:

- Tipos de relaciones que se pueden establecer con el cliente:
 - Relación personal: relaciones humanas
 - Relación personal dedicada: KAM
 - Self-services: el cliente se sirve sólo
 - Servicios automatizados: relación con grabaciones, máquinas
 - Communities: los clientes se relacionan entre ellos
 - Co-creación



Ejemplo

Tele Huerta S.L



Relación con el cliente

Relación personal - se mantiene en el tiempo

Red social - web

Canales

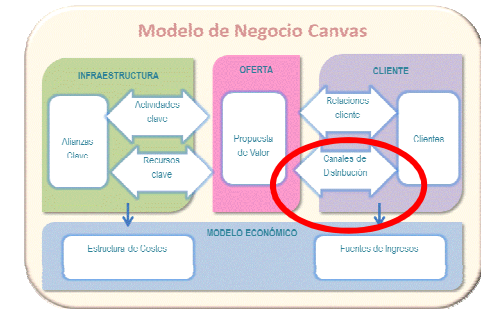


- ¿Por qué canales prefieren mis clientes ser contactados?
- ¿Cómo estamos contactando con ellos ahora?
- ¿Cuál es el canal que mejor funciona?
- ¿Cuál es el más eficiente-costes?
- ¿Cómo los integramos con la rutina de los clientes?



Ideas:

- Describe como comunica y llegar al segmento de clientes para entregarles la propuesta de valor. Los interfaces con el cliente:
Comunicación , Distribución y Canales de venta
- Funciones
 - Ayudar al cliente a que tome conciencia sobre nuestra propuesta de valor
 - Ayudar al cliente a evaluar la propuesta de valor
 - Facilitamos qué compre
 - Servicio post-venta



Ejemplo

Tele Huerta S.L



Canales

Web

Establecimiento
centro comercial

Visitas comerciales

Ingresos

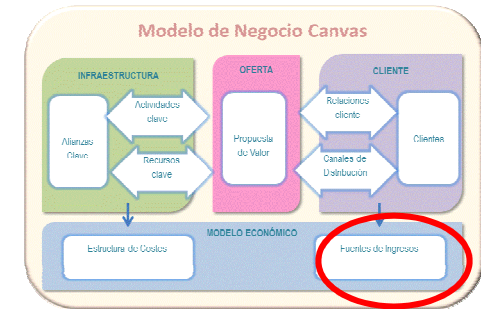


- ¿Por qué propuesta de valor están realmente dispuestos a pagar nuestros cliente ?
- ¿Por qué están pagando actualmente?
- ¿Cómo están pagando actualmente?
- ¿Cómo preferirían pagar?
- ¿Cual es el porcentaje de cada línea de ingreso respecto a los ingresos totales?



Ideas:

- Representa el ingreso de dinero por cada segmento de clientes
- Dos tipos de ingresos:
 - Pago de una vez
 - Pagos recurrentes y pagos por servicios post-venta
- Diferentes maneras de generar ingresos, que tienen diferentes mecanismos de fijar el precio:
 - Venta de objetos: coche
 - Pago por Uso de un servicio: llamadas de teléfono, hotel
 - Pago por Suscripción: gimnasio
 - Préstamo, renting, leasing: uso de objeto por un periodo de tiempo
 - Uso de licencia
 - Servicio de Intermediación
 - Anunciantes
- Hay dos tipos de mecanismos para fijar el precio:
 - Precio fijos: lista, características de la oferta, por segmento de mercado
 - Precios dinámicos: negociación, subasta, yield, mercado



Ejemplo

Tele Huerta S.L



Fuentes de ingresos

Diseño Huertos

Servicio post-venta

Suministros

Anunciantes web

Actividades clave

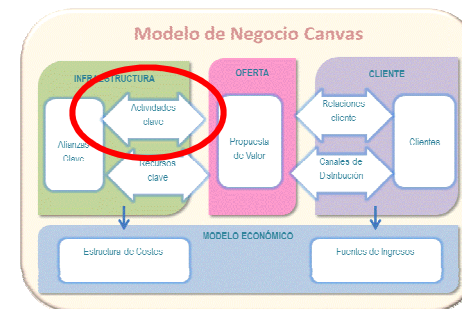


- ¿Qué actividades clave se requieren realizar para poder hacer nuestra propuesta de valor?
- ¿Qué actividades clave requieren nuestros canales de distribución?
- ¿Qué actividades clave requiere la relación con el cliente?
- ¿Qué actividades clave requiere las fuentes de ingreso?



Ideas:

- Describe las actividades más importantes que debe realizar la empresa para que su modelo de negocio funcione
- Tipos:
 - Producir
 - Atender cliente
 - Solucionar problemas
 - Plataforma/ Network



Ejemplo

Tele Huerta S.L



Actividades clave

Diseño y ejecución
llave en mano huertos

Gestión de web

Punto de Atención al
cliente

Recursos clave

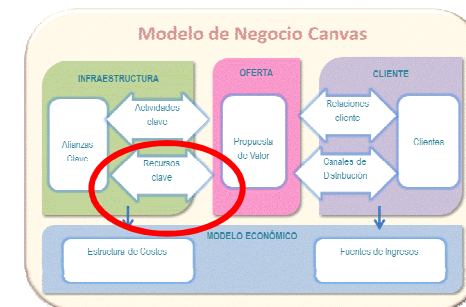


- ¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Qué recursos clave requieren nuestros canales de distribución?
- ¿Qué recursos clave requiere la relación con el cliente?
- ¿Qué recursos clave requiere las fuentes de ingreso?



Ideas:

- Describe los activos más importantes que son necesarios para que su negocio funcione. Pueden ser propios, alquilados o comprados a otros.
- Tipos de recursos
 - Físicos
 - Intelectuales: marcas, patentes, know-how
 - Humanos: perfiles profesionales
 - Financieros



Ejemplo

Tele Huerta S.L



Recursos clave

Perfiles profesionales

Web interactiva

Local

Know how

Socios clave

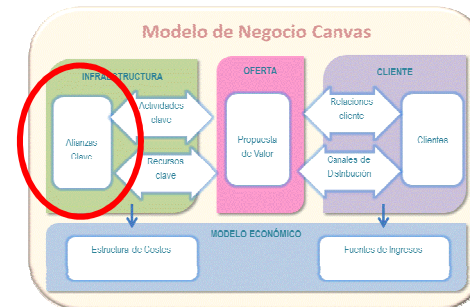


- ¿Quiénes son nuestros socios clave?
- ¿Quiénes son nuestros proveedores clave?
- ¿Cuáles son los recursos claves que estamos adquiriendo de los socios?
- ¿Cuáles son las actividades clave que hacen los socios?



Ideas:

- Describe el network de proveedores y socios que hace que el modelo de negocio funcione. Para optimizar su negocio, reducir riesgos y adquirir recursos clave.
- Tipos de relaciones:
 - Alianzas estratégicas entre no competidores
 - Alianzas con competidores
 - Joint-ventures: poner en marcha nuevos negocios
 - Alianzas con proveedores para asegurar activos
- Tres motivaciones para crear relaciones:
 - Optimizar economías de escala
 - Reducir riesgos e incertidumbre
 - Adquirir un particular activo o recurso



Ejemplo

Tele Huerta S.L

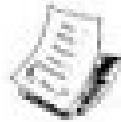


Socios clave

Proveedor
tecnológico: sensores,
dispositivos

Punto atención
cliente: Helpdesk

Costes

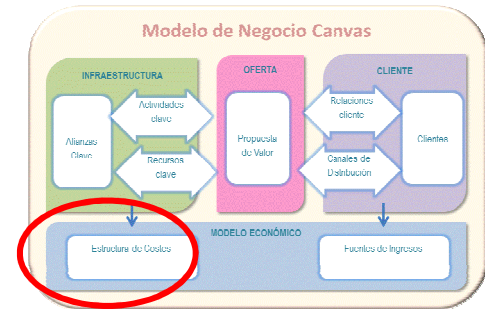


- ¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio?
- ¿Cuáles son los recursos clave más caros?
- ¿Cuáles son las actividades clave más caras?



Ideas:

- Describe todo el coste en el que incurre la empresa para desarrollar su modelo de negocio.
- Dos modelos de estructura de coste:
 - Cost driven: se centra en disminuir costes en donde sea posible, automatizando, simplificando, etc. (Ryanair)
 - Value driven: se centran en crear valor al cliente (hotel e lujo)
- Características de la estructura de costes:
 - Costes fijos
 - Costes variables
 - Economías de escala
 - Economías de alcance



Ejemplo

Tele Huerta S.L



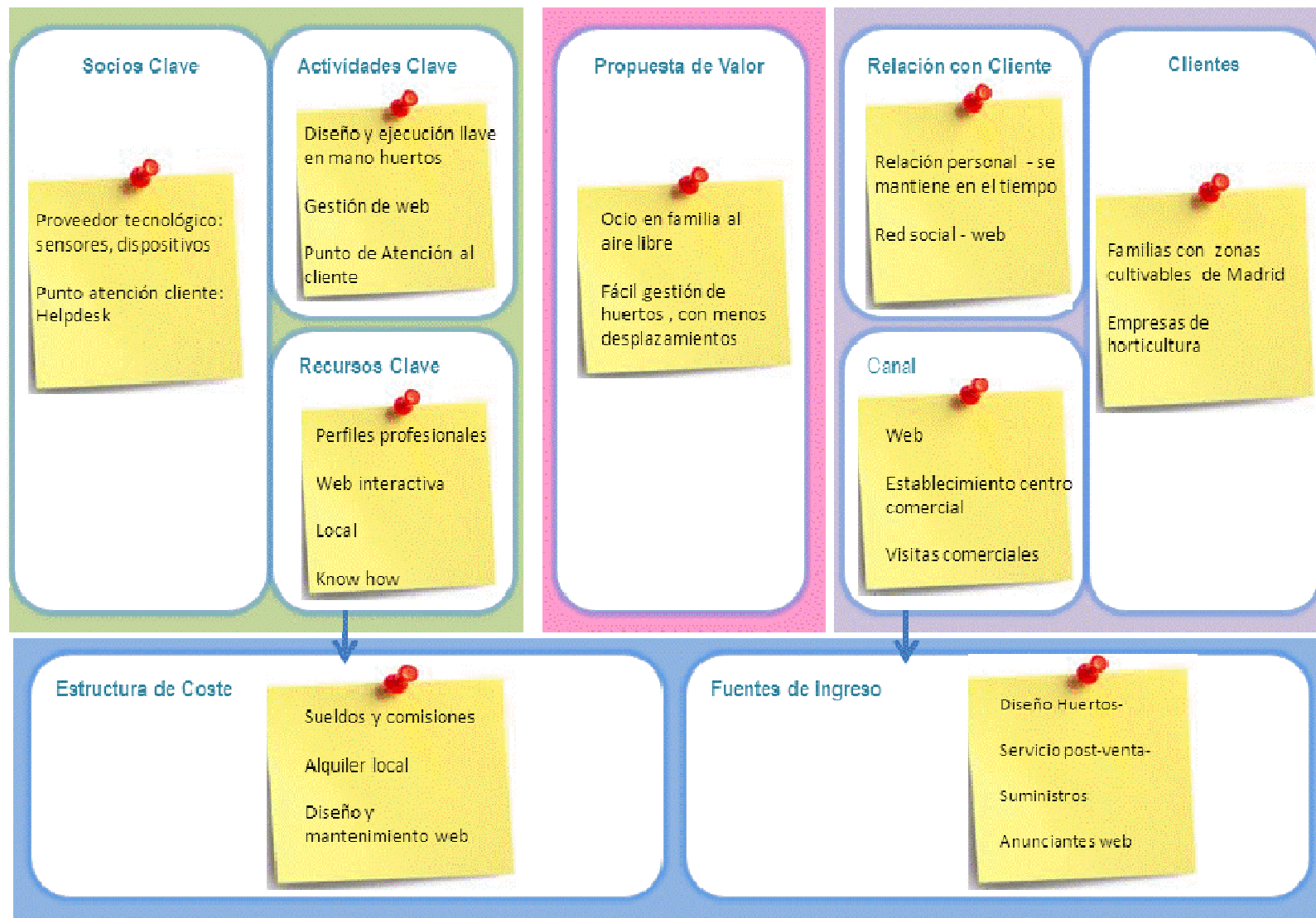
Costes

Sueldos y comisiones

Alquiler local

Diseño y mantenimiento web

Modelo de Negocio – Tele Huerta S.L.



Pensar es gratis



entuxía