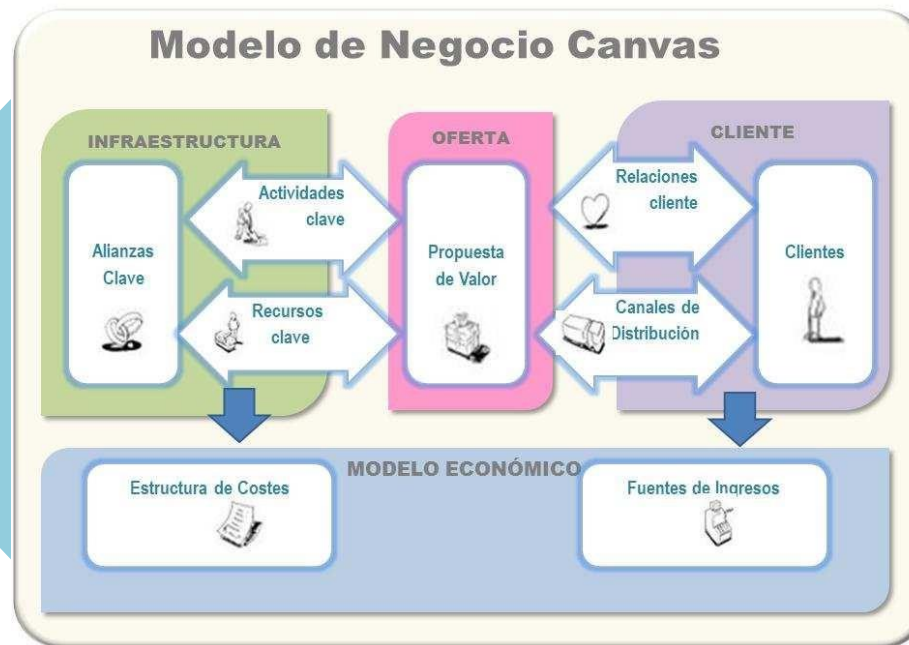


Idea

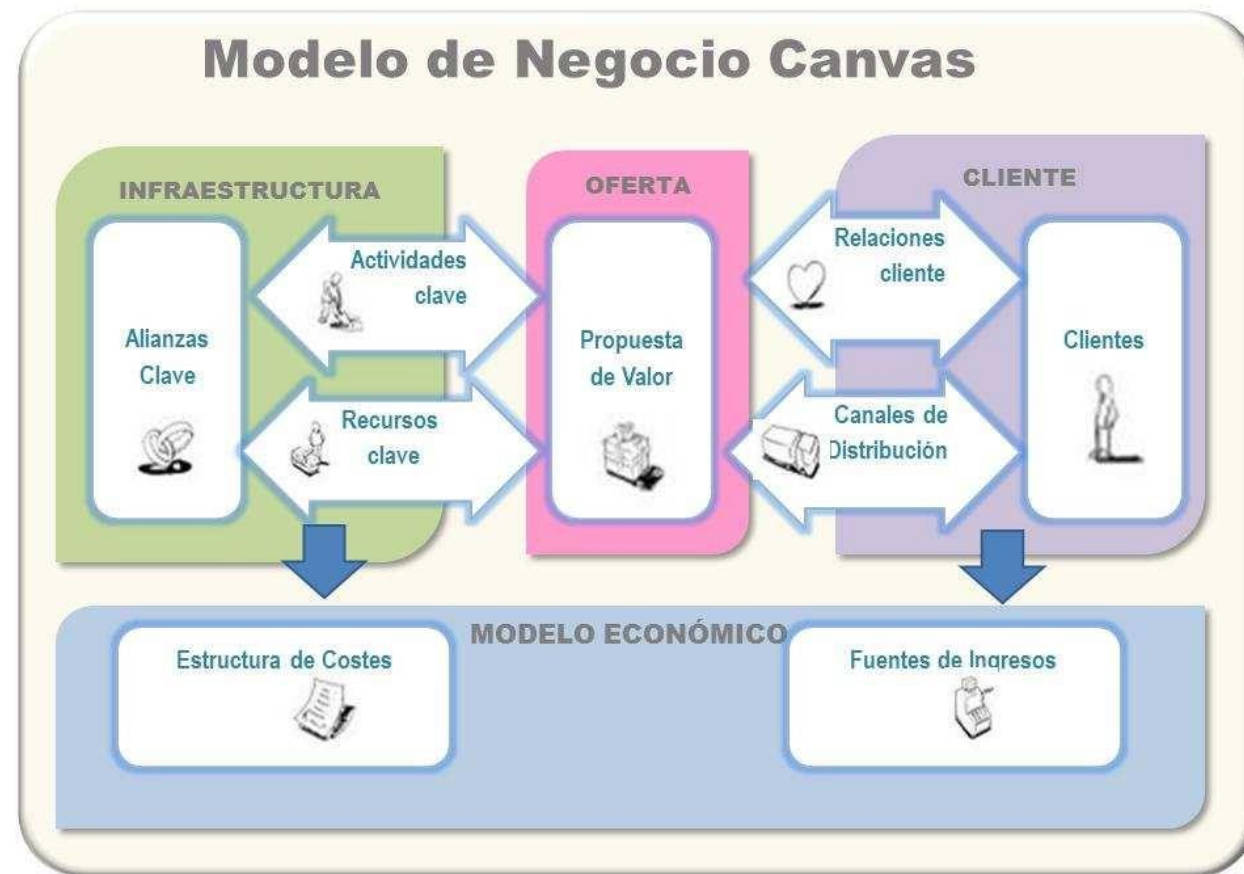


Plan de Empresa

# 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

## ○ 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

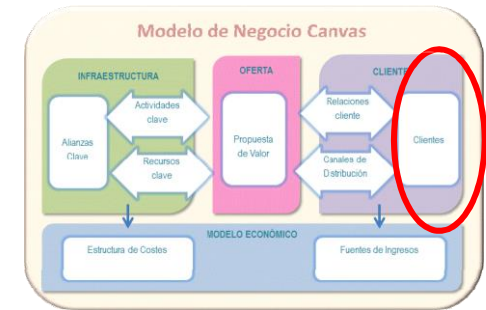


- ¿Para quién estamos creando valor?
- ¿Quién son nuestros clientes más importantes?



## 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

- ~~Propuesta de valor~~ Ayudar al cliente a que tome conciencia sobre nuestra
- 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

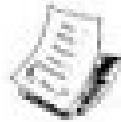


### Socios clave

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



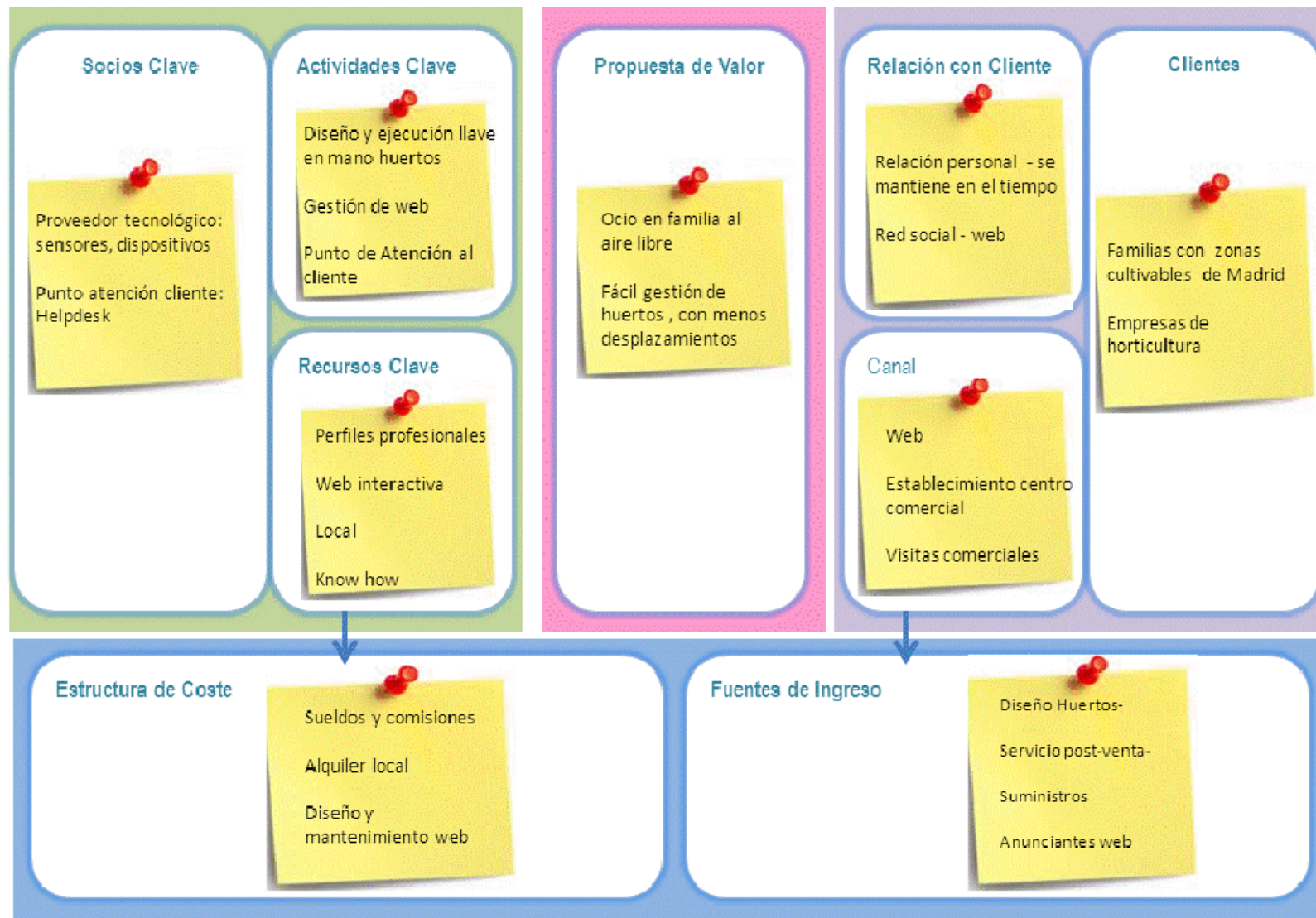
## Costes

Sueldos y comisiones

Alquiler local

Diseño y mantenimiento web

# Modelo de Negocio – Tele Huerta S.L.



*Pensar es gratis*



entuxía