



Servicio Nacional de Aprendizaje

Capacitación Metodologías Ágiles – Modelo Lean Canva

**Un lenguaje común para describir,
visualizar, evaluar y modificar
modelos de negocio**

Instructora

Liliana Rivera Bolívar

Negociadora Internacional

Magister en Gerencia de Mercadeo



**Centro Tecnológico
del Mobiliario**
Regional Antioquia



Objetivo

Aplicar el modelo Lean Canvas como herramienta ágil para estructurar ideas de proyectos, productos o servicios, fortaleciendo la capacidad de planificación estratégica y pensamiento emprendedor.

Agenda



1. 8:00 a.m, Registro y saludo de bienvenida – 20 minutos
2. 8:20 a.m. Apertura – El Lienzo en Blanco - 15 minutos
3. 8:40 a.m. Actividad de Ideación – 20 minutos
4. 9:05 a.m. Ideación Vs. Investigación – 35 minutos
5. 9:35 a.m. Receso
6. 10:00 a.m. Conociendo el Modelo Lean Canva
7. 11:00 a.m. Aplicación y práctica por parte de los equipos de trabajo – 90 minutos
8. 12:30 Cierre y retroalimentación – 30 minutos

Definición Modelo de Negocio

Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor.

¿Cuál es tu idea de un modelo de negocios?



El Lienzo en Blanco – 15 minutos

1. Dibuja lo que piensas sobre lo qué es un modelo de negocio

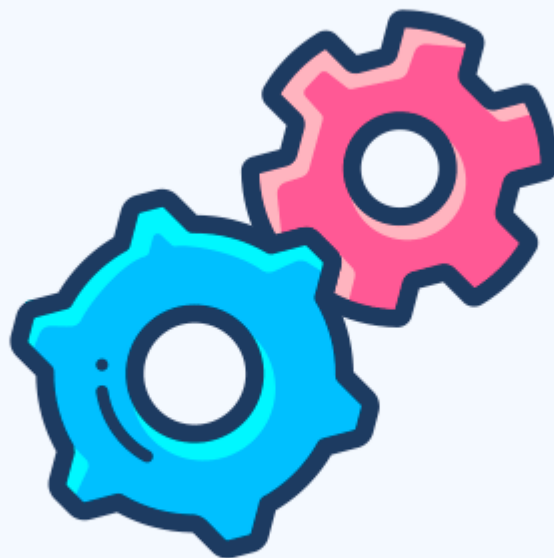
2. Lluvia de ideas:

→ ¿Qué saben sobre metodologías ágiles?

→ ¿Han oído hablar de Lean Canvas?

Socialización en ambiente de formación

Actividad 1 – Ideación – 20 minutos



Video 1

<https://www.youtube.com/watch?v=NIBRNAqiFI>

Ideación – Calentamiento: La Vaca



Activando el Lado Creativo - Tiempo: 20 minutos

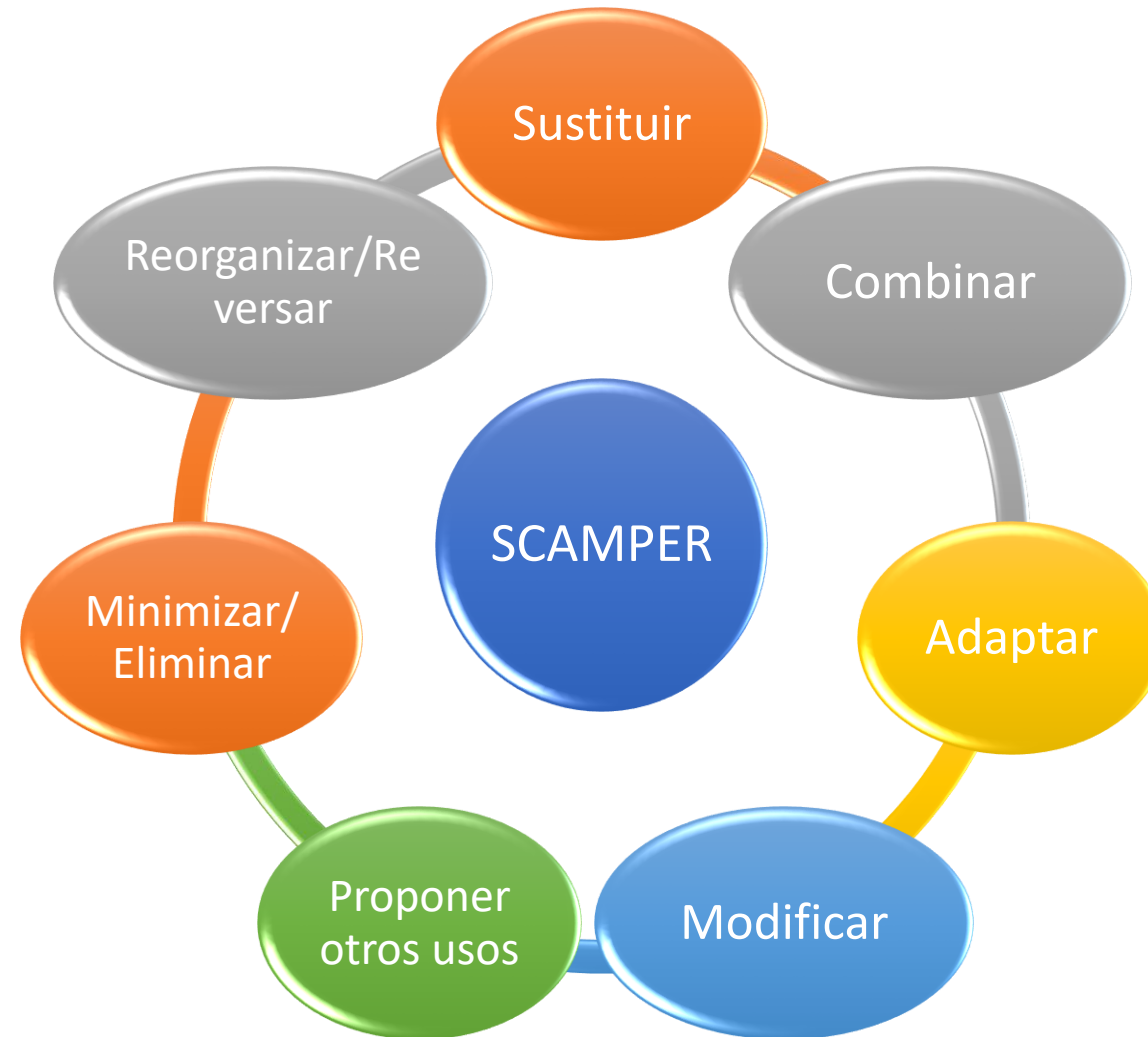
Cada grupo debe esbozar una idea de negocios basados en una vaca

1. Definan las características de una vaca
2. Dibuja la vaca (imaginación)
3. Utiliza las características mencionadas en el punto 1 y diseña un modelo de negocio innovador con la vaca
4. Elige un compañero para que realice el **speech** de la idea en tres minutos.

¡Que Fluya La Creatividad!



Ideación vs Investigación – 35 minutos



[https://miro.com/app/board/uXjVInpagUc=/
/](https://miro.com/app/board/uXjVInpagUc=/)

Conociendo el Modelo Lean Canva – 50 minutos

Video 2

[https://www.youtube.com/watch?v=HzWNBwrPfGI&list=PLdcVly2hoKNnC
h6riAHgkiyEhzfTOxRar&index=8](https://www.youtube.com/watch?v=HzWNBwrPfGI&list=PLdcVly2hoKNnC
h6riAHgkiyEhzfTOxRar&index=8)

Metodología Ágil Lean Canva de Alex Osterwalder

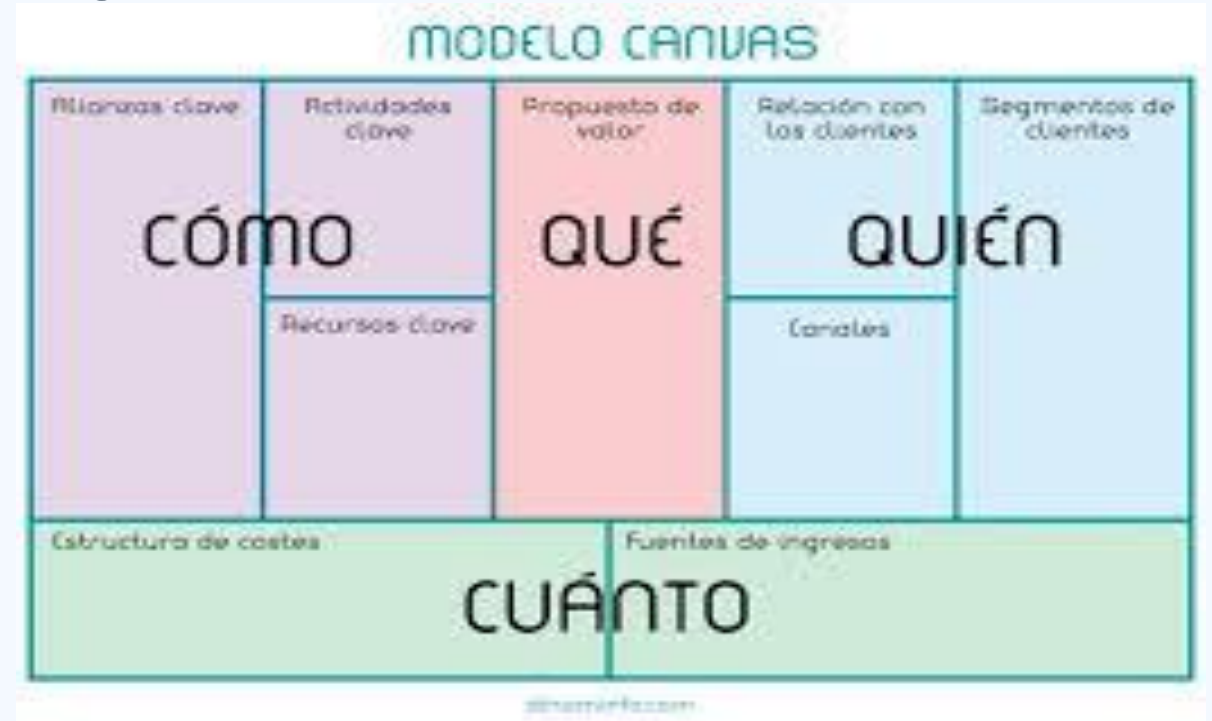


Es una herramienta estratégica de una página que nos permite diseñar modelos de negocio de forma rápida y eficiente.

Es una adaptación del Business Model Canvas, pero está especialmente **enfocado en la simplicidad** y en la **validación de hipótesis**, lo que lo hace ideal para startups y proyectos innovadores.

A nosotros, como docentes, nos ayudará a estructurar y visualizar nuestras iniciativas educativas, cursos o incluso proyectos de investigación de una manera ágil.

El modelo CANVAS es una herramienta diseñada por [Alex Osterwalder](#) - [Yves Pigneur](#) y está confeccionada por 9 llaves, cada una de ellas fundamental para tener claro hacia donde nos dirigimos.



Metodología Ágil Lean Canva de Alex Osterwalder



Sus nueve (9) bloques nos permiten plasmar las ideas clave de un proyecto:

Problema: ¿Qué problemas estamos resolviendo?

Solución: ¿Cómo vamos a resolver esos problemas?

Métricas Clave: ¿Cómo mediremos el éxito?

Propuesta de Valor Única (PVU): ¿Qué nos hace diferentes y atractivos?

Ventaja Injusta: ¿Qué tenemos que no se puede copiar fácilmente?

Canales: ¿Cómo llegaremos a nuestros clientes o usuarios?

Segmentos de Clientes: ¿A quién va dirigido nuestro proyecto?

Estructura de Costos: ¿Cuánto nos costará implementar el proyecto?

Fuentes de Ingresos: ¿Cómo generaremos valor o recursos?

Metodología Ágil Modelo Lean Canva



8



Socios claves

7



Actividades
clave

1



Propuesta
de valor

4



Relación
con clientes

2



Segmento
de clientes

6



Recursos clave

3



Canales

9

Estructura de costos



5

Fuente de ingresos



Metodología Ágil Modelo Lean Canva



La propuesta de valor es el factor que hace que un cliente se decante por una u otra empresa; su finalidad es solucionar un problema o satisfacer una necesidad del cliente.

¿Qué nos hace distintos de los demás? Ventaja Competitiva.

Debes tener en cuenta el valor añadido que va a tener tu producto o servicio que podría ser:

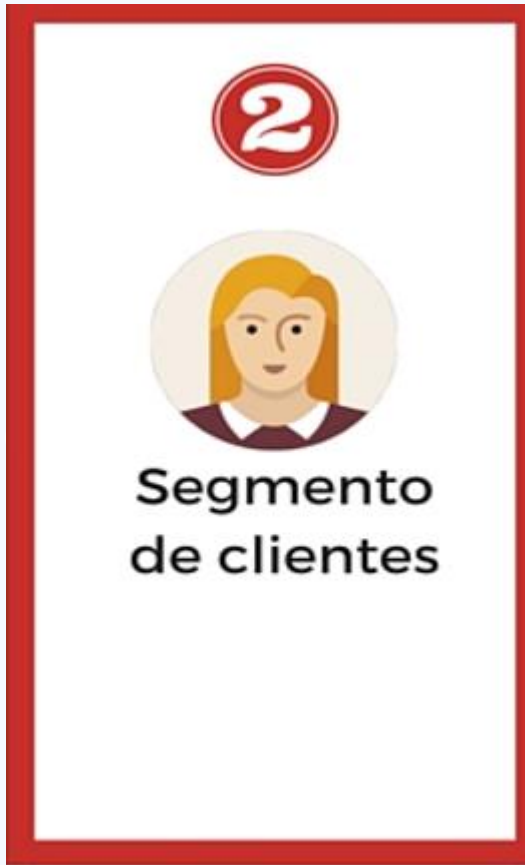
- ✓ Novedad/Innovación.
- ✓ Comodidad/Garantía
- ✓ Precio
- ✓ Diseño

Metodología Ágil Modelo Lean Canva



1. ¿Para quién creamos valor?
2. ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?
3. ¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar?
4. ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?
5. ¿Qué ofrece a sus clientes en términos de productos y/o servicios?
6. ¿Cuáles son aquellas cosas por las que pagan sus clientes?
7. ¿Por qué los clientes vienen a la empresa?
8. ¿En qué se diferencia su oferta de la de otros competidores?

Metodología Ágil Modelo Lean Canva



Es importante reflexionar sobre qué problema padece tu futuro cliente que tu producto/servicio pretende solucionar.

Un modelo de negocio puede definir uno o varios segmentos de mercado, ya sean grandes o pequeños.

Luego debemos determinar el público objetivo, ¿Quién será nuestro cliente? Al principio es normal no tenerlo muy claro, o simplemente tenemos varias hipótesis que habrá que contrastar.

Existen varios segmentos de mercado:

- **Mercado de masas** (Centrado en el público en general)
- **Nicho de mercado** (Segmentos específicos y especializados)
- **Mercado segmentado** (Varios segmentos de mercado con necesidades y problemas diferentes)

Metodología Ágil Modelo Lean Canva



1. ¿Para quién creamos valor?
2. ¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?
3. ¿Quiénes son sus clientes?
4. ¿Puede describir los diferentes segmentos de clientes en los que está enfocado?
5. ¿En qué se diferencian los segmentos de clientes?

Metodología Ágil Modelo Lean Canva

Los canales de comunicación, distribución y venta establecen el contacto entre la empresa y los clientes.

El canal tiene la función de difundir e informar nuestra **propuesta de valor**.



El canal pretende describir cómo se entregará la propuesta de valor a los clientes.

Nos tenemos que hacer la siguiente pregunta **¿Cómo se llega a los clientes?**

Metodología Ágil Modelo Lean Canva



1. ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado?
2. ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes?
3. ¿Cómo están integrados ahora los canales?
4. ¿Cuáles canales tienen mejores resultados?
5. ¿Cuáles canales son más rentables?
6. ¿Cómo llega a sus clientes y cómo los conquista?

Metodología Ágil Modelo Lean Canva

Las empresas deben definir el tipo de relación que desean establecer con cada segmento de mercado.

La relación puede ser personal o automatizada.

Las relaciones con los clientes pueden estar basadas en los fundamentos siguientes:

- ✓ Captación de clientes.
- ✓ Fidelización de clientes.
- ✓ Estimulación de las ventas (venta sugestiva)
- ✓ Retener clientes

1. ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado?
2. ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido?
3. ¿Cuál es su coste?
4. ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?



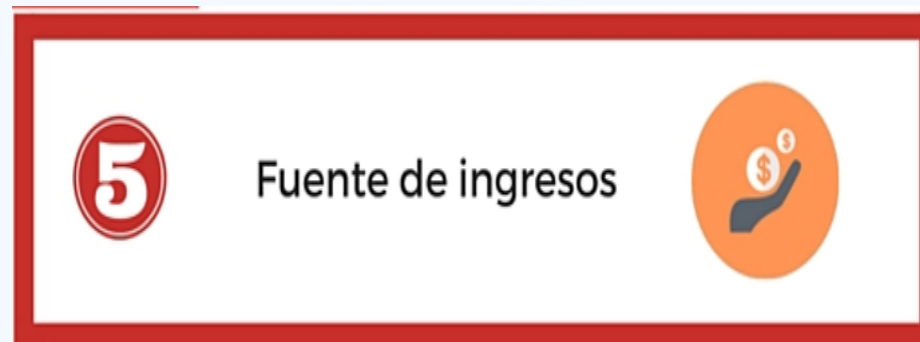
Metodología Ágil Modelo Lean Canva

Si los clientes constituyen el centro de un modelo de negocio, **las fuentes de ingresos son sus arterias**. Las empresas deben preguntarse lo siguiente:

¿Por qué valor está dispuesto a pagar cada segmento de mercado?

Si responde correctamente a esta pregunta, la empresa podrá crear una o varias fuentes de ingresos en cada segmento de mercado.

1. ¿Por qué pagan actualmente?
2. ¿Cómo pagan actualmente?
3. ¿Cómo les gustaría pagar?
4. ¿Cuánto reportan las diferentes fuentes de ingresos al total de ingresos?



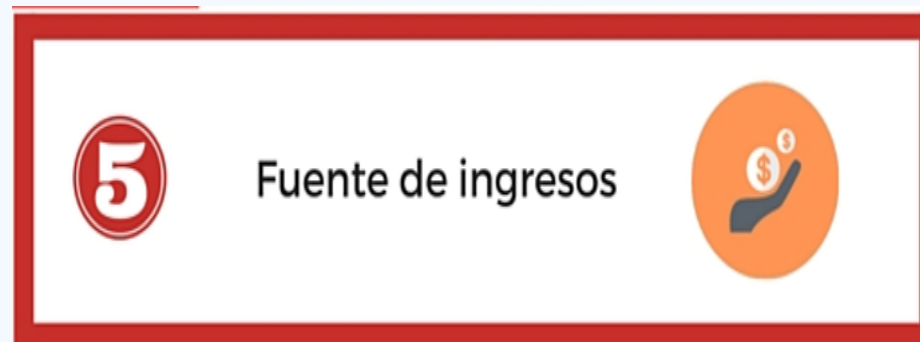
Metodología Ágil Modelo Lean Canva

Si los clientes constituyen el centro de un modelo de negocio, **las fuentes de ingresos son sus arterias**. Las empresas deben preguntarse lo siguiente:

¿Por qué valor está dispuesto a pagar cada segmento de mercado?

Si responde correctamente a esta pregunta, la empresa podrá crear una o varias fuentes de ingresos en cada segmento de mercado.

1. ¿Por qué pagan actualmente?
2. ¿Cómo pagan actualmente?
3. ¿Cómo les gustaría pagar?
4. ¿Cuánto reportan las diferentes fuentes de ingresos al total de ingresos?



Metodología Ágil Modelo Lean Canva

Todos los modelos de negocio requieren recursos clave que permiten a las empresas crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, establecer relaciones con segmentos de mercado y percibir ingresos.

Cada modelo de negocio requiere recursos clave diferentes.

Ejemplo. Un fabricante de microchips necesita instalaciones de producción con un capital elevado, mientras que un diseñador de microchips depende más de los recursos humanos.

Los recursos clave pueden ser



- ✓ Físicos
- ✓ Económicos
- ✓ Intelectuales
- ✓ Humanos
- ✓ Tecnológicos

¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?

Metodología Ágil Modelo Lean Canva

Todos los modelos de negocio requieren recursos clave que permiten a las empresas crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, establecer relaciones con segmentos de mercado y percibir ingresos.

Cada modelo de negocio requiere recursos clave diferentes.

Ejemplo. Un fabricante de microchips necesita instalaciones de producción con un capital elevado, mientras que un diseñador de microchips depende más de los recursos humanos.

Los recursos clave pueden ser



- ✓ Físicos
- ✓ Económicos
- ✓ Intelectuales
- ✓ Humanos
- ✓ Tecnológicos

¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?

Metodología Ágil Modelo Lean Canva



Son todas las actividades que tenemos que llevar a cabo para entregar nuestra propuesta de valor a nuestro cliente. Estas actividades abarcan todos los procesos que necesitemos dentro de la empresa y que se pueden resumir en:

- ✓ Producción
- ✓ Comercialización y Distribución
- ✓ Plataformas
- ✓ Publicidad
- ✓ Servicio al cliente

¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?

Metodología Ágil Modelo Lean Canva



Son todas las actividades que tenemos que llevar a cabo para entregar nuestra propuesta de valor a nuestro cliente. Estas actividades abarcan todos los procesos que necesitemos dentro de la empresa y que se pueden resumir en:

- ✓ Producción
- ✓ Comercialización y Distribución
- ✓ Plataformas
- ✓ Publicidad
- ✓ Servicio al cliente

¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?

En resumen: Son las acciones que debes hacer para transformar, distribuir y ofrecer tu producto.

Metodología Ágil Modelo Lean Canva



Las empresas crean alianzas para optimizar sus modelos de negocio, reducir riesgos o adquirir recursos. Podemos hablar de cuatro tipos de asociaciones:

1. Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras.
2. Coopetición: asociaciones estratégicas entre empresas competidoras.
3. Joint ventures: (empresas conjuntas) para crear nuevos negocios
4. Relaciones cliente-proveedor para garantizar la fiabilidad de los suministros.

¿A quién necesito para llevar a cabo mi propuesta de valor?

1. ¿Quiénes son nuestros socios clave?
2. ¿Quiénes son nuestros proveedores clave?
3. ¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros socios?
4. ¿Qué actividades clave realizan los socios?

Metodología Ágil Modelo Lean Canva

La parte más compleja del proyecto son los costes. Aquí tenemos que describir cuales serán nuestros costes, tanto fijos como variables, conocerlos nos ayudará a optimizarlos al máximo y realizar un modelo de negocio escalable.

Y recuerda que el modelo de negocio es algo imprescindible que tienes que hacer antes de empezar cualquier actividad empresarial

1. ¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?
2. ¿Cuáles son los recursos clave más caros?
3. ¿Cuáles son las actividades clave más caras?



Estructura de costos



Aplicación Práctica del Modelo Lean Canva - 90 minutos

Metodología Ágil Lean Canva de Alex Osterwalder



Sus nueve (9) bloques nos permiten plasmar las ideas clave de un proyecto:

Problema: ¿Qué problemas estamos resolviendo?

Solución: ¿Cómo vamos a resolver esos problemas?

Métricas Clave: ¿Cómo mediremos el éxito?

Propuesta de Valor Única (PVU): ¿Qué nos hace diferentes y atractivos?

Ventaja Injusta: ¿Qué tenemos que no se puede copiar fácilmente?

Canales: ¿Cómo llegaremos a nuestros clientes o usuarios?

Segmentos de Clientes: ¿A quién va dirigido nuestro proyecto?

Estructura de Costos: ¿Cuánto nos costará implementar el proyecto?

Fuentes de Ingresos: ¿Cómo generaremos valor o recursos?

Aplicación Práctica Modelo Lean Canva

Objetivo: Aplicar el modelo Lean Canvas a un caso real o ficticio.

Actividad central: Taller Gamificado Lean Canvas

Paso 1: Creación de equipos (máx. 5 personas por grupo)

→ Cada equipo escoge un caso:

- Idea de emprendimiento real
- Solución a un problema del entorno educativo/productivo
- Proyecto institucional en marcha

Misión 1: “Descifra el Problema”

Objetivo: Identificar y definir problemas relevantes para un posible proyecto educativo.

Tarjeta 1: Dificultades en la evaluación.

Sugerencia. La evaluación en el trabajo colaborativo en entornos presenciales – Análisis de la percepción de los aprendices.

Aplicación Práctica Modelo Lean Canva

Misión 1: “Descifra el Problema”

Tarjeta 2: *Baja participación estudiantil*

Sugerencia. *Propuesta de un modelo de gestión para disminuir los niveles de deserción de los aprendices de.....*

Tarjeta 3: *Necesidad de innovación curricular*

Sugerencia. *Formulación de estrategias didácticas en la innovación curricular en los programas....*

¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes? ¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar? ¿Qué necesidades
“**Brainstorming**” para identificar al menos tres problemas específicos y concretos relacionados con esa temática. Deberán escribir cada problema en un "post-it" físico en el tablero

Misión 2: “Crea tu Solución Épica”

Objetivo: Proponer soluciones innovadoras a los problemas identificados.

Aplicación Práctica Modelo Lean Canva

Misión 2: “Crea tu Solución Épica”

Cada equipo tomará uno de los problemas identificados en la Misión 1. Su desafío es diseñar al menos **dos (2) posibles soluciones** creativas e innovadoras para ese problema.

Deberán pensar "fuera de la caja" y considerar cómo la tecnología o nuevas metodologías podrían ser parte de su solución. Presentarán sus soluciones de forma concisa.

Misión 3: “La Carrera de las Métricas”

Objetivo: Definir métricas clave para medir el éxito de una solución. ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes? ¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar? ¿Qué necesidades tenemos a cada segmento de mercado?

Dinámica: Siguiendo con la solución que han estado desarrollando, cada equipo deberá proponer al menos **tres (3) métricas clave** que les permitirían saber si su solución está siendo exitosa.

Por ejemplo, si su solución es una nueva herramienta de evaluación, una métrica podría ser "porcentaje de estudiantes que mejoraron su desempeño". Deben justificar por qué esa métrica es relevante.

Aplicación Práctica Modelo Lean Canva

Misión 4. Desafío Final: “El Gran Canvas Maestro”

Objetivo: Completar un Lean Canvas de un proyecto educativo real o hipotético.

Dinámica: Para nuestro desafío final, cada equipo elegirá un proyecto propio y deberá completar un **Lean Canvas** entero. Utilizaremos plantillas digitales (o impresas) para cada uno de los nueve bloques. Tendrán un tiempo limitado para discutir y rellenar cada sección, aplicando todo lo aprendido en las misiones anteriores.

Construcción colaborativa del lienzo (45 min)

- Entrega de papel Kraft o acceso a herramienta digital (<https://canvanizer.com/#choosecanvas>) - <https://next.canvanizer.com/canvas/ilyFFqR6iJBUU>
- Deben diligenciar los 9 bloques en orden estratégico
- Se permite investigar, hacer preguntas y validar supuestos con la facilitadora

Aplicación Práctica Modelo Lean Canva

Misión 5. Pitch Express

→ Cada equipo presenta su Lean Canvas en máximo 5 minutos

Cierre y Retroalimentación

Objetivo: Consolidar aprendizajes y proyectar el uso de Lean Canvas en el ambiente de formación

Actividad - Socialización

→ ¿Qué dificultades encontraron?

→ ¿Cómo integrarían Lean Canvas en su labor como formadores?

Muro de reflexiones: https://miro.com/app/board/uXjVlkJtynU=

Cada participante escribe una acción concreta que aplicará con sus aprendices usando esta metodología.



GRACIAS

Línea de atención al ciudadano: 01 8000 910270
Línea de atención al empresario: 01 8000 910682



www.sena.edu.co