

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA



INGENIERIA DE SISTEMAS

TITULO:

**BUSINESS MODEL CANVAS Y BALANCED  
SCORECARD APLICADO A UNA EMPRESA**

**CURSO:**

INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

**DOCENTE(ING):**

Patrick Cuadros Quiroga

Integrantes:

Balaguer Valles Angela Lessly	(2016054494)
Huallpa Castro Leydi Katherine	(2015053230)
Pilco Quispe Mireya Flavia	(2015053234)
Salamanca Contreras Fiorella Rosmery	(2015)

# Índice

1. Parte 01 - INTRODUCCION BUSINESS MODEL CANVAS	1
2. Parte 02 – MODELO CANVAS DEL RESTAURANTE EL CACIQUE”	3
3. Parte 03 – REPORTING SERVICES RESTAURANTE	6
4. Parte 04 – BSC	10

# 1. Parte 01 - INTRODUCCION BUSINESS MODEL CANVAS

## 1. OBJETIVOS

### Objetivo General

\* Desarrollar un modelo canvas para un restaurante, que permita contemplar todas las perspectivas organizacionales de la propuesta, con el fin de materializarla y generar valor tanto para sus clientes como para sus inversionistas.

### Objetivos Especificos

\* Realizar un diagnóstico del entorno actual en el que se pretende llevar a cabo el plan de negocios.

\* Plantear el modelo de negocios que permita tener una visión global de la propuesta a través de la metodología Canvas.

## 2. MARCO TEORICO

### ¿Qué es un modelo de negocio?

Un modelo de negocio es una representación que permite entender la manera como una organización crea, entrega y captura valor, y se elabora a partir de preguntas como: ¿Qué es lo que la organización ofrece?, ¿A quién se lo ofrece?, ¿Cómo lo ofrece? Y lo más fundamental, ¿Cómo es que la organización crea valor a través de su oferta? Londoño (2008), Osterwalder (2010). El modelo de negocio define las etapas de desarrollo de un proyecto de empresa y es una guía que facilita la creación y el crecimiento de la misma Fleitman (2012). Para efectos de este trabajo, el modelo de negocios seguirá el enfoque del modelo Canvas de Alexander Osterwalder.

## 3. INTRODUCCION

- El modelo Canvas cuenta con 9 bloques los cuales hacen referencia a las características de la empresa que se quiere crear. Debemos tener en cuenta que al inicio puede costarnos un poco insertar los datos necesarios en cada bloque, y eso puede deberse a que el modelo de negocio aun no está bien definido.

Los 9 bloques para completar son los siguientes:

### Bloque 1: Segmento de clientes o mercado

Aquí hablaremos del segmento de personas o entidades que queremos alcanzar. No existe mejor forma de definir quién es tu cliente ideal, que mediante una plantilla de Buyer Persona.

#### ¿Qué son las Buyer Personas?

Las buyers personas son representaciones semi-ficticias del cliente ideal de nuestro restaurante. Nos ayudan a definir quién es esta audiencia a la que queremos atraer a nuestro establecimiento y, sobre todo, nos ayuda a humanizar y entender con mayor detalle a este público objetivo.

### Bloque 2: Relaciones con los clientes

En este punto definimos la manera cómo nos vamos a comunicar con nuestro cliente.

¿Dónde queremos que empiece nuestra relación con el cliente?  
¿Queremos que acabe en nuestro restaurante?

### **Bloque 3: Canales**

Este punto analiza cómo nuestro restaurante alcanza a nuestro mercado ideal 1 para mostrarles nuestra propuesta de valor 4

Aquí debemos plantearnos la siguiente pregunta: ¿Cómo vamos a lograr que nuestra Buyer Persona acuda a nuestro restaurante?

### **Bloque 4: Propuesta de valor**

Es todo aquello que hace a tu restaurante sea único y diferente al de tu competencia.

Cuando hablo sobre la propuesta de valor no me refiero simplemente al tipo de comida que ofrece un restaurante, sino a todo aquello que nuestro cliente (Buyer persona) valora y por lo que está dispuesto a pagar: trato del personal, diseño del local, tipo de ambiente, localización, etc.

¿Conoces algún caso de éxito en la que parte de su propuesta de valor no se base solo en su comida?  
Un claro ejemplo es McDonald's con su Happy Meal.

### **Bloque 5: Fuente de ingresos**

Representa el dinero que genera tu restaurante a través de tu servicio.

Es la consecuencia de todo lo demás.

Normalmente en un restaurante solemos ser muy conservadores y solo se paga por un producto/servicio de forma directa.

### **Bloque 6: Recursos clave**

En este bloque deberemos detectar lo que necesitas para llevar a cabo la actividad de tu restaurante.

### **Bloque 7: Actividades clave**

Identificamos las acciones más importantes que nuestro restaurante debe ejecutar para que nuestro modelo de negocio funcione.

### **Bloque 8: Asociaciones clave**

Debemos especificar cuál es nuestra red de proveedores y socios estratégicos para lograr que nuestro restaurante funcione.

Existe una tendencia cada vez mayor a establecer acuerdos de colaboración con terceros para compartir costes, recursos y experiencias.

Este es un aspecto que se le conoce con el nombre de innovación abierta, ya que la tendencia es a trabajar con más gente y más emprendedores. Se emplea mucho en las Startups de informática.

### **Bloque 9: Estructura de costes**

Analizamos todos los costes necesarios para la viabilidad de nuestro restaurante.

## **2. Parte 02 – MODELO CANVAS DEL RESTAURANTE EL CACIQUE”**

### **1. PASO 1: LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO**

#### **SOCIOS CLAVE**

Proveedores:

- \* Suministro constante y oportuno que ayudaran con el abastecimiento de nuestro local (embutidos, carnes, bebidas embotelladas, productos de limpieza, envases, etc)
- \* La Genovesa, distribuidora de bebidas.

#### **ACTIVIDADES CLAVE**

- \* Elaboracion de productos de manera rapida y de calidad, tales como pollo braster, picante a la tacneña, lomo saltado, etc.
- \* Buena atencion a los clientes.
- \* Uso del libro de sugerencias para mejorar nuestro negocio.
- \* Satisfaccion de los clientes.

#### **RECURSOS CLAVE**

- \* Capital por parte de los socios
- \* Local
- \* Personal capacitado para la elaboracion. distribucion, compra, venta y atencion.
- \* Materias primas para la elaboracion del producto.
- \* Mantenimiento del local.
- \* Servicios de agua, luz.

### **2. PASO 2: PROPUESTA DE VALOR**

- \* Brindar al cliente productos de manera rapida
- \* Sabores exquisitos y de calidad
- \* A un buen precio de acuerdo al bolsillo de nuestros consumidores.
- \* Brindaremos seguridad en el local (camaras de vigilancia).
- \* Comida rapida de la cual te puedas sentir bien al comer”, sin sentimiento de culpa.
- \* Promociones

## **RELACIONES CON LOS CLIENTES**

- \* Relacion de asistencia personal
- \* Relacion de autoserviciol
- \* Relacion de comunidades

## **CANALES**

- \* Venta directa

## **SEGMENTOS DE CLIENTES**

Trabajadores, estudiantes y publico de la ciudad de tacna

## **ESTRUCTURA DE COSTOS**

- \*Servicios de agua y luz.
- \*Mantenimiento de nuestros electrodomesticos y local.
- \*Publicidad y mercadeo.
- \*Sueldos.

## **FUENTES DE INGRESO**

La contribucion a los ingresos totales por parte de los productos

Powered by 

# Es tiempo de *compartir*



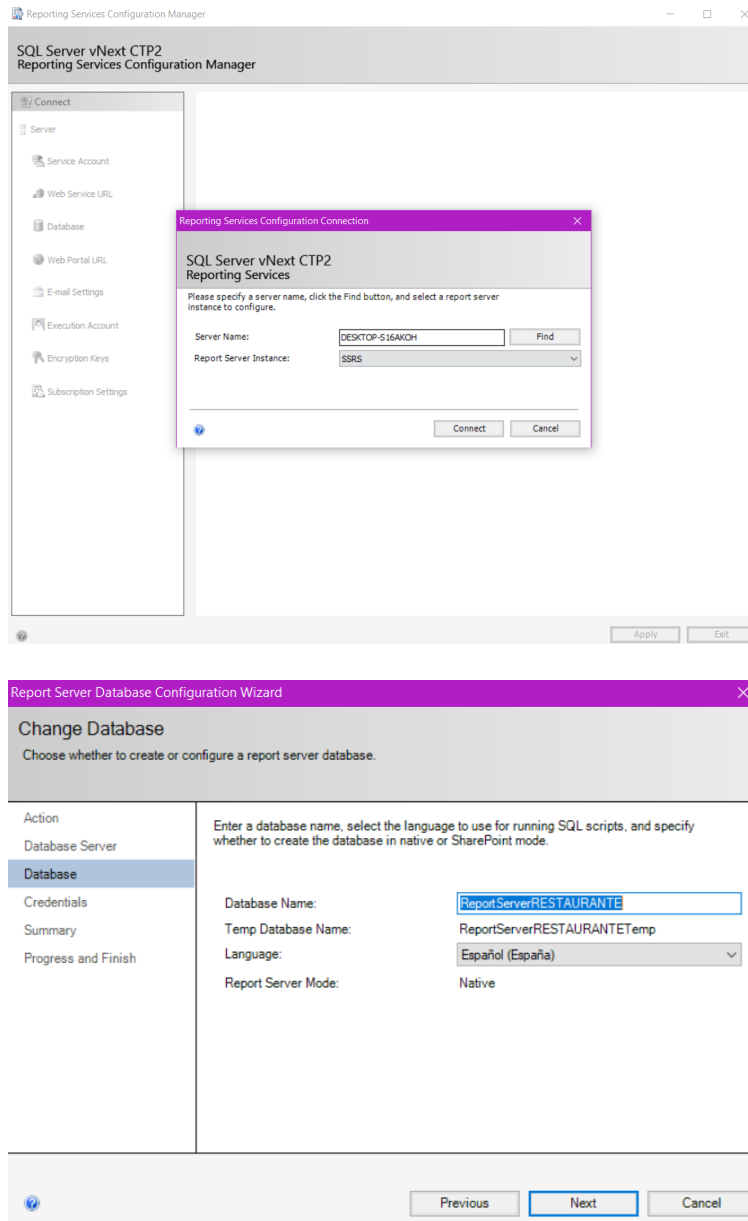
**EL CACIQUE**  
PICANERIA RESTAURANTE  
DESDE 1991



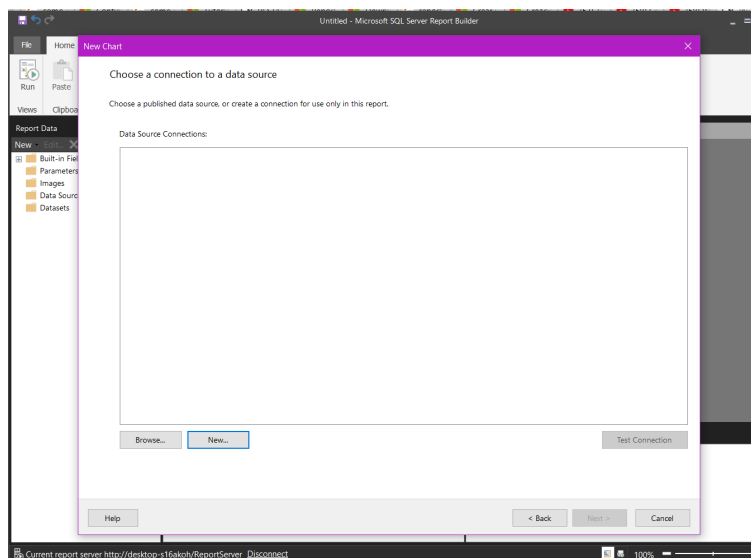
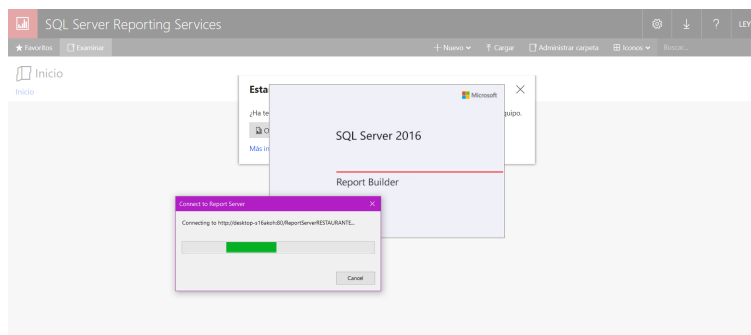
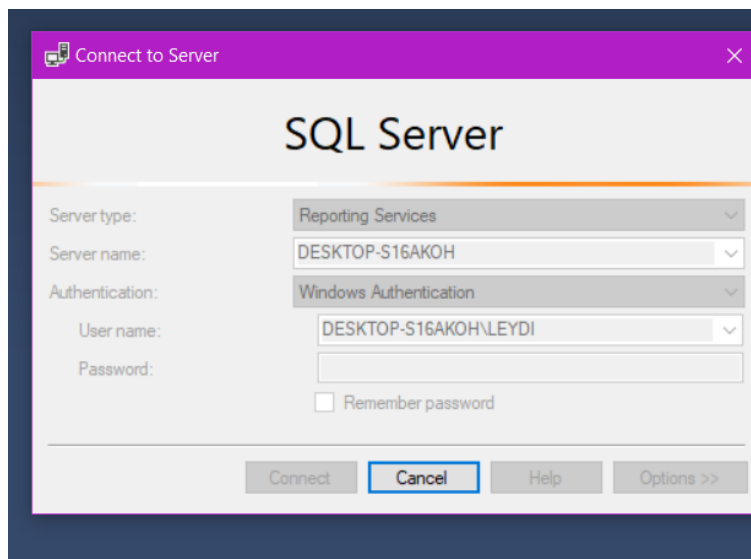
Haz tu RESERVA al: **(052) 414582**  
CALLE JOSÉ ROSA ARA N°1903 (Esquina con Calle Cajamarca)



### 3. Parte 03 – REPORTING SERVICES RESTAURANTE







**Data Source Properties**

General  
Credentials

Change name, type, and connection options.

Name:  
DataSource1

☐ Use a shared connection or report model  
☒ Use a connection embedded in my report

Select connection type:  
Microsoft SQL Server

Connection string:  
Data Source=DESKTOP-S16AKOH;Initial Catalog=DB\_Restaurante\_Cacique

Build...

Test Connection

☐ Use single transaction when processing the queries

Help OK Cancel

**New Chart**

Design a query

Build a query to specify the data you want from the data source.

Edit as Text Import... Run Query

Database view

Platos

- id
- producto
- fecha

Selected fields

Field	Aggregate
id	(none)
producto	(none)
fecha	(none)

Relationships Auto Detect Edit Fields

Applied filters

Field name	Operator	Value	Parameter
------------	----------	-------	-----------

Query results

Help < Back Next > Cancel



## 4. Parte 04 – BSC