

Modelo de negocios CANVAS

Fuentes de ingresos

en Lectura Fácil





# Modelo de negocios <u>CANVAS</u> Fuentes de ingresos en Lectura Fácil



Fuentes de ingresos es el bloque número 9 del **modelo de negocios** que se llama CANVAS.

#### • CANVAS:

Palabra en inglés que significa lienzo, lona o panel en blanco para dibujar, pintar o escribir.

# • Modelo de negocios:

Es una herramienta para conocer cómo funciona la organización de un negocio. Las fuentes de ingresos es una forma de contar el dinero que entra en tu negocio para que funcione. Las fuentes de ingresos hacen que tu negocio sea estable. Las fuentes de ingresos son la forma en la que nos pagan por el producto o servicio.

Los ingresos son las entradas de dinero que tiene un negocio por la venta de un **producto** o **servicio**. En matemáticas, el ingreso se calcula con una multiplicación:

Número de productos o servicios vendidos

× Precio del producto o servicio

Ingreso

### Productos:

Objetos o elementos que vende una empresa y que puedes ver o tocar.

### Servicios:

Actividades que venden las empresas pero que no puedes ver o tocar. Por ejemplo, una empresa que ofrece el servicio de limpieza. Para poner un precio a un producto o servicio, debes estudiar:

- todos los costos de tu negocio,
- el precio del mismo producto en otros negocios,
- cuánto dinero pagaría el <u>cliente</u> por el producto o servicio.

Con este estudio, puedes poner el precio a tus productos y servicios.

Hay 5 tipos de fuentes de ingreso:

### 1) Utilización del servicio

Los clientes pagan por usar o pedir un servicio. Por ejemplo, un corte de pelo en una peluquería.

### 2) Venta de productos

Los clientes pagan por comprar un producto. Por ejemplo, un sándwich, una polera, una planta.

#### Costos:

Dinero que gastas para que un negocio funcione.

#### • Cliente:

Persona que compra algo que quiere o necesita en un negocio.

### 3) Suscripción

Los clientes pagan una cantidad de dinero cada cierto tiempo.

A cambio, el cliente puede utilizar un servicio.
Por ejemplo, un cliente paga
una cantidad de dinero todos los meses
a una página web para ver series o películas.

### 4) Arriendo

Los clientes pagan una cantidad de dinero para poder usar un objeto o elemento durante cierto tiempo.

Por ejemplo, el cliente paga una cantidad de dinero para arrendar juegos inflables para una fiesta de cumpleaños.

### 5) Publicidad

Los clientes pagan una cantidad de dinero para que su marca o negocio se publique en mi espacio. Por ejemplo, el cliente paga una cantidad de dinero para que publiquen una foto de su negocio en una página web de negocios.

Además, hay 2 formas de aumentar los ingresos:

- 1. Vender más cantidad de productos.
- 2. Aumentar el precio al que se venden los productos.

Las 2 formas se consiguen si mejoras tu producto o servicio.

Para que tu negocio funcione bien debes conocer el modelo de negocio completo. Cada uno de los 9 bloques del Modelo CANVAS enseña cómo hacer una **propuesta de valor** que le guste a los clientes.

Este es el último documento sobre el modelo de negocios CANVAS. Esperamos que hayas aprendido lo que significa un modelo de negocio y los bloques a describir para crear tu negocio.

# Propuesta de valor:

Los productos o servicios resuelven necesidades que la gente tiene.
La necesidad que resuelve el producto o servicio de tu negocio es la propuesta de valor.
Por ejemplo, una persona necesita una polera, de su grupo de música favorito y busca una tienda que tenga esa polera.

Así resuelve la necesidad de tener una polera de su grupo de música favorita.





Financia



**Fonapi**Fondo Nacional de Proyectos Inclusivos









©Documento adaptado por CEDETi UC y validado por Universidad de los Andes.