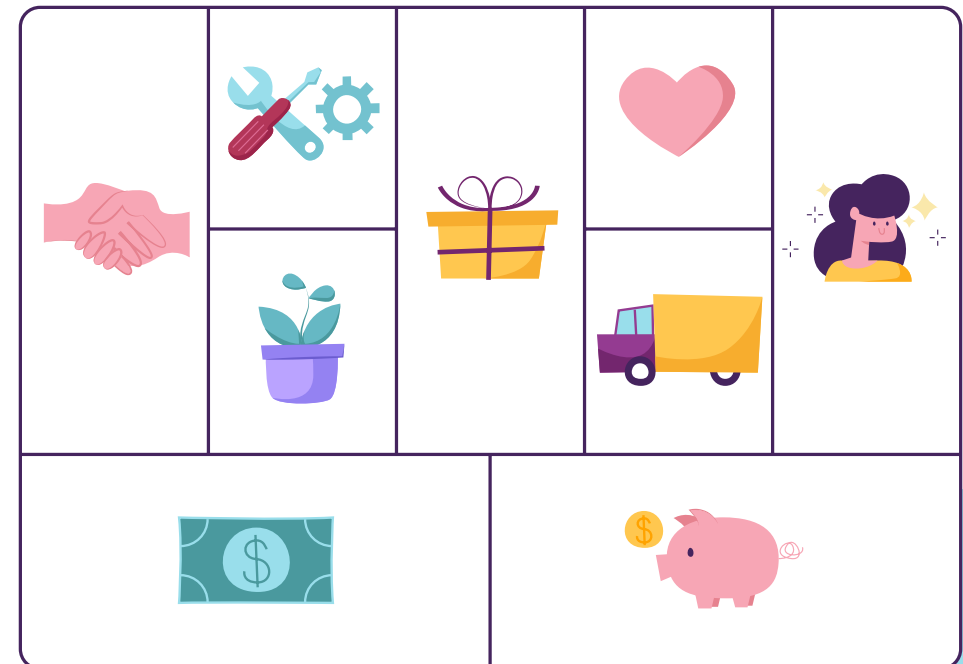


Introducción

Modelo de negocios

CANVAS

en Lectura Fácil



Modelo de negocios en Lectura fácil

Cuando una persona tiene un negocio debe conocer todos los elementos de su negocio y saber cómo se organizan.

Todos los negocios tienen:

- **productos** o **servicios**,
- y **clientes** que necesitan tus productos.

Para mejorar tu negocio, y tener más ganancias puedes crear un modelo de negocio.

Un modelo de negocio es una herramienta para conocer cómo funciona la organización de un negocio.

• **Modelo de negocios:**
Es una herramienta para conocer cómo funciona la organización de un negocio.

• **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.

• **Cliente:**
Persona que compra algo que quiere o necesita en un negocio.

Esta herramienta sirve
para explicar:

- Qué producto o servicio ofrece el negocio.
- Cuáles elementos de la organización son importantes para el negocio.

Conocer el modelo de negocio ayuda a:

- mejorar el producto o servicio,
- que los clientes lleguen al negocio,
- mejorar las ganancias del negocio.

Para crear un modelo de negocios,
puedes usar un modelo que se llama **CANVAS**.

El Modelo de Negocios CANVAS
es una herramienta que sirve para escribir
los elementos de tu negocio de manera simple.

• **CANVAS:**

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

El Modelo de Negocios CANVAS
es una tabla con 9 bloques.
Estos 9 bloques sirven para escribir
la **visión global del negocio**.

Cuando conoces la visión global del negocio
puedes hacer los planes
para que tu negocio funcione.

Para escribir la visión global del negocio
debes hacerlo en la tabla de 9 bloques.

Debes saber que:

- la tabla no tiene un orden por número,
- la tabla se organiza por la importancia de los elementos que son parte del negocio,
- permite escribir todas las ideas sobre el negocio, en cada uno de los bloques, para planificar cómo hacer que resulte el negocio.

- **Visión global del negocio:**
Conocer todos los elementos de un negocio y cómo los elementos interactúan entre sí.

Puedes ver cómo es la tabla a continuación:

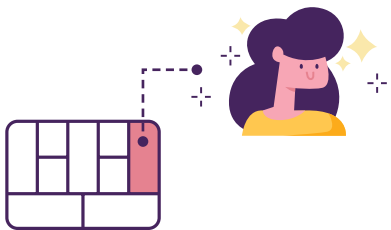
 7. Socios claves	 5. Actividades claves	 1. Propuesta de valor	 3. Relación con los clientes	 2. Segmentos de clientes
	 6. Recursos claves		 4. Canales de distribución	
 8. Estructura de costos		 9. Fuentes de ingresos		

A continuación, te presentamos los nombres de los 9 bloques y su significado:



1. **Propuesta de valor:**

La propuesta de valor es la característica que hace únicos a tus productos o servicios para que la gente compre en tu negocio. 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.

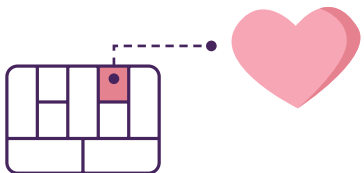


2. **Segmentos de clientes:**

El segmento de clientes es la descripción de las personas a las que quieres vender tus productos o servicios.

• **Segmento:**

Parte de un elemento o de un todo. Por ejemplo, un grupo de personas que tienen entre 18 y 25 años, corresponden a un segmento de edad.



3. Relación con los clientes:

La relación con los clientes es la forma en la que nos comunicamos con los clientes del negocio. Por ejemplo, a través de una página web.



4. Canales de distribución:

Los canales de distribución son los espacios que usaremos para entregar los productos o servicios. Por ejemplo, la empresa de transportes que lleva el producto a la casa de los clientes es un canal de distribución.



5. Actividades claves:

Las actividades clave son todas las acciones que tu negocio hará para:

- Cumplir con la propuesta de valor.
- Mantener una buena relación con los clientes.
- Entregar los productos o servicios de forma **eficiente**.

• **Eficiente:**

Capacidad para lograr un resultado usando pocos medios o elementos.



6. Recursos claves:

Los recursos claves son todos los materiales **tangibles** y no tangibles que necesitas para hacer las actividades.

- **Tangible:**
Que se puede tocar.



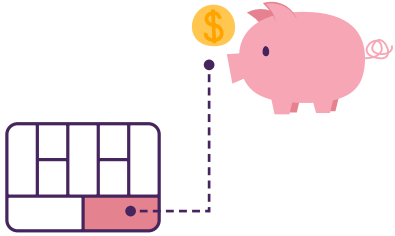
7. Socios claves:

Los socios claves son las personas u organizaciones que apoyan a tu negocio y que mejoran los productos o servicios.



8. Estructura de costos:

La estructura de costos es una forma de contar el dinero que gastas para que el negocio funcione.



9. Fuente de ingresos:

La fuente de ingresos es una forma de contar el dinero que entra en tu negocio para que funcione.

Podrás conocer con más detalle los 9 bloques del Modelo de negocios CANVAS en los siguientes documentos en Lectura Fácil.



Financia



Fonapi
Fondo Nacional
de Proyectos Inclusivos

Desarrolla



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

© Lectura Fácil Europa. Logo: Inclusion Europe.
Más información en www.easy-to-read.eu