

Modelo de negocios CANVAS

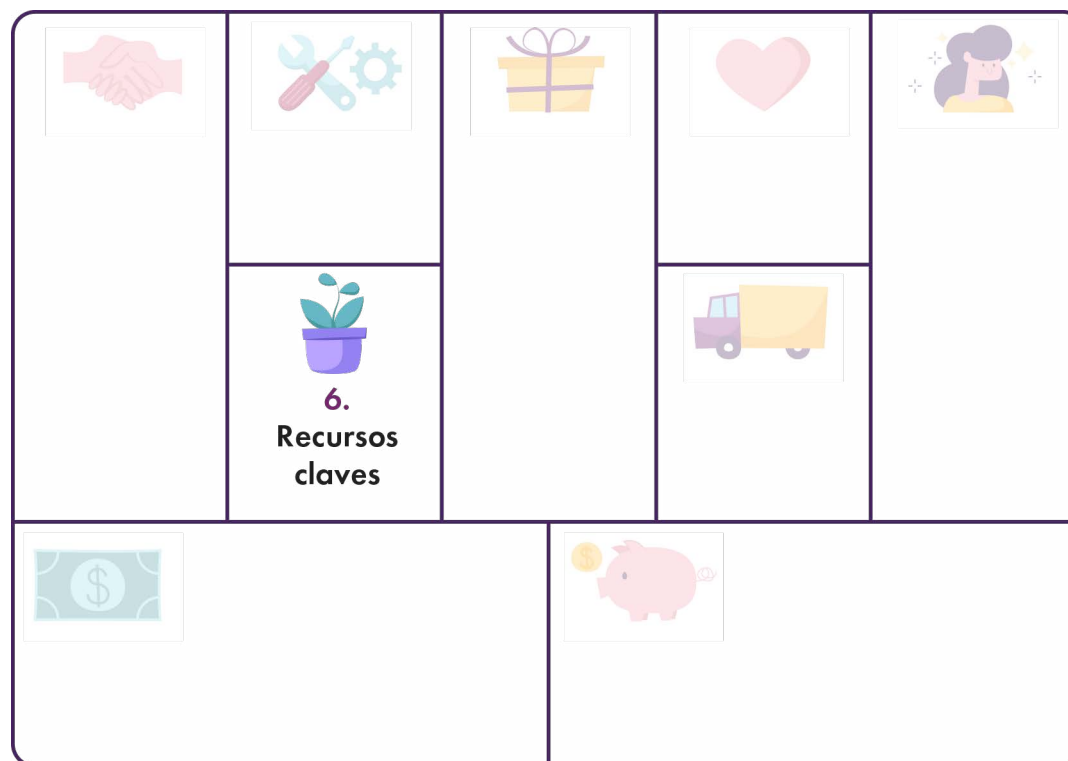
Recursos claves

en Lectura Fácil



Modelo de negocios **CANVAS**

Recursos claves en Lectura Fácil



- **CANVAS:**

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

- **Recursos:**

Elementos o acciones de cualquier tipo que permiten conseguir algo, en caso de necesidad.

Recursos claves es el bloque número 6 del **modelo de negocio** que se llama CANVAS.

- **Modelo de negocios:**

Es una herramienta para conocer cómo funciona la organización de un negocio.

Los recursos clave son todos los materiales **tangibles** y no tangibles que necesitas para hacer las actividades de tu negocio.

Es decir, para entregar el **servicio** o producir el **producto**.

Por ejemplo, si tu negocio vende zapatillas, algunos de los recursos clave serán:

- materiales para fabricar las zapatillas,
- máquinas para fabricar las zapatillas,
- las personas que manejan las máquinas,
- cajas de cartón para empaquetar las zapatillas.

• **Tangible:**

Que se puede tocar.

• **Servicios:**

Actividades que venden las empresas pero que no puedes ver o tocar. Por ejemplo, una empresa que ofrece el servicio de limpieza.

• **Productos:**

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

Los recursos clave permiten cumplir con:

- la **propuesta de valor**,
- las **actividades claves**,
- y los **canales de distribución**.

Por ello, ayudan a mejorar la relación con los clientes y generar ganancias.

● **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.

● **Actividades claves:**

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.

● **Canales de distribución:**

Son los espacios que usamos para entregar los productos o servicios.

Hay 4 tipos de recursos:

1) Recursos Físicos

El recurso físico es el material tangible que el negocio necesita para funcionar como:

- edificio,
- oficinas,
- máquinas,
- vehículos.

Por ejemplo, en una florería los recursos físicos son:

- el edificio donde estará la tienda,
- las flores,
- floreros,
- agua,
- insecticidas.

2) Recursos Humanos

El recurso humano son las personas que trabajan para que tu negocio cumpla con la producción o entrega del servicio.

El recurso humano también se llama fuerza de trabajo.

Por ejemplo, en la florería los recursos humanos son:

- la persona que atiende la tienda,
- la persona que cuida las flores.

- **Fuerza de trabajo:**
Personas y materiales que un negocio utiliza para vender productos o servicios.

3) Recursos Intelectuales o del Conocimiento

El recurso intelectual o del conocimiento es un recurso no tangible.

El objetivo de este recurso es buscar nuevas ideas.

Existen otros recursos intelectuales como:

- permisos de la Municipalidad para trabajar,
- formación para trabajadores.

Por ejemplo, en la florería

los recursos intelectuales son:

- la experiencia de los trabajadores para hacer ramos de flores,
- o la formación de trabajadores para atender a los clientes.

- **Formación:**

Actividades educativas para aprender sobre algo o un tema.

4) Recursos financieros

Los recursos financieros es el dinero que tienes para empezar el negocio y para que funcione.

Por ejemplo:

- Capital inicial:
El capital inicial es el dinero que tienes para empezar el negocio.
- Fondos públicos:
Los fondos públicos es el dinero que el Estado te presta o entrega para que tu negocio funcione.
- Financiamiento privado:
El financiamiento privado es el dinero que una organización privada te presta o entrega para que tu negocio funcione.

- Créditos bancarios:
Los créditos bancarios son dinero
que el banco te presta
y que tienes que devolver poco a poco.

Debes conocer todos los recursos
que tu negocio necesita para funcionar
en todas las áreas:

- Área de **producción**.
- Área de ventas.
- Área de compra de materiales.
- Área de **postventa**.

- **Producción:**

Fabricación o
elaboración de un
producto mediante
trabajo.

- **Postventa:**

Periodo de tiempo
después de que el cliente
compra un producto o
servicio.



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