



Clase 4

Resumen: Modelos de Negocio y Propuesta de Valor

(Basado en Business Model Canvas y Value Proposition Canvas)

1 ¿Qué es un Modelo de Negocio?

- **Definición:** Marco que describe cómo una empresa crea, entrega y captura valor.
- **Componentes clave:**
 - **Segmentos de clientes:** ¿Quiénes son tus clientes?
 - **Propuesta de valor:** ¿Qué problema resuelves?
 - **Canales:** ¿Cómo llegas a tus clientes?
 - **Flujos de ingresos:** ¿Cómo generas dinero?

2 Modelo Canvas

Desarrollado por **Alexander Osterwalder**, consta de 9 bloques interconectados:

Bloques Clave:

Bloque	Descripción	Ejemplo (Startup de Domótica)
Segmentos de Clientes	Grupos objetivo específicos.	Hogares urbanos, constructoras premium.
Propuesta de Valor	Solución única al problema del cliente.	Instalación personalizada + soporte 24/7.
Canales	Rutas para entregar valor.	Website, alianzas con tiendas de electrónica.

Relaciones con Clientes	Cómo interactúas con los clientes.	Chatbot IA + asesor técnico dedicado.
Flujos de Ingresos	Fuentes de monetización.	Venta de dispositivos + suscripción mensual.
Recursos Clave	Activos esenciales para operar.	Equipo certificado, software de gestión.
Actividades Clave	Acciones críticas para entregar valor.	Instalación, capacitación técnica.
Socios Clave	Alianzas estratégicas.	Proveedores de IoT (ej: Samsung SmartThings).
Estructura de Costos	Gastos principales.	Salarios técnicos, licencias software.

Ejemplo Práctico: Airbnb

Bloque	Implementación
Propuesta de Valor	Alojamientos únicos a precios accesibles.
Flujos de Ingresos	Comisión del 15% por reserva.
Recursos Clave	Plataforma tecnológica, comunidad de anfitriones.

3 Propuesta de Valor

Definición:

Declaración clara de cómo tu producto/servicio alivia los "dolores" y genera "ganancias" para el cliente.

Elementos (Value Proposition Canvas):

- Customer Jobs:** Tareas que el cliente intenta realizar.
 - Ejemplo:* "Controlar la seguridad del hogar remotamente".
- Pains:** Obstáculos o riesgos que enfrenta el cliente.
 - Ejemplo:* "Miedo a fallos técnicos en sistemas complejos".
- Gains:** Resultados deseados por el cliente.
 - Ejemplo:* "Ahorrar 20% en consumo energético".

Cómo Conectar con el Producto:

Elemento Cliente	Elemento Producto
Customer Jobs	Características clave del producto.
Pains	Soluciones específicas (ej: garantía 5 años).
Gains	Beneficios mensurables (ej: app de monitoreo).

Caso Integrador: Tesla

Modelo Canvas:

Bloque	Implementación
Propuesta de Valor	Vehículos eléctricos de alta performance + red de carga global.
Segmentos de Clientes	Millennials eco-conscientes, gobiernos.
Flujos de Ingresos	Ventas directas, suscripción FSD (Full Self-Driving).

Propuesta de Valor Tesla vs. Competencia:

Factor	Tesla	Competencia Tradicional
Tecnología	Actualizaciones OTA gratuitas.	Modelos estáticos sin updates.
Experiencia Cliente	Compra online sin concesionarios.	Proceso tradicional en agencia.

Análisis Comparativo

Herramienta	Business Model Canvas	Value Proposition Canvas
Enfoque	Visión macro del negocio.	Profundiza en la relación cliente-producto.
Uso Ideal	Planificación estratégica.	Validación de mercado.
Ejemplo de Éxito	Airbnb, Uber.	Apple (integración hardware-software).