

# KIT DE HERRAMIENTAS

---

VERSIÓN BETA

## MAPA DEL KIT



## EN LA CLASE DE HOY

- Ver solución de cada equipo
- Teórico *Modelo de negocio*: parte 1
- Realizar lean canvas individual
- Teórico *Modelo de negocio*: parte 2
- Realizar lean canvas en equipo
- Explicar trabajo domiciliario

**¿Cómo les fué con la  
elección de una solución?**

# Modelo de negocio

\* Teórico basado en clase realizada por Pablo Darscht

# Modelo de negocio

Describe los fundamentos de cómo una organización crea, captura, y proporciona valor (económico, social, u otras formas de valor)

# Lean Canvas

El Lean Canvas es una plantilla de 1 página para diseñar un negocio que nos ayuda a descomponer nuestra idea en sus supuestos clave usando 9 bloques constructivos básicos.

El énfasis es encontrar problemas de clientes que valgan la pena resolver.

Es una variante del Business Model Canvas, creada por Ash Maurya

# Lean Canvas

<b>PROBLEMA</b> Los tres principales	<b>SOLUCIÓN</b>  3 características del producto o servicio	<b>PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA (PVU)</b>  Una frase clara, simple, sencilla que explique qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a resolver su problema	<b>VENTAJA ESPECIAL</b>  Qué te hace especial / diferente	<b>SEGMENTO DE CLIENTES</b>  Segmento objetivo
<b>ALTERNATIVAS EXISTENTES</b> Describe cómo estos problemas se solucionan actualmente	<b>MÉTRICAS CLAVE</b>  Actividades clave a medir		<b>CANALES</b>  Vía de acceso a clientes	
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b> Gastos			<b>FLUJO DE INGRESOS</b> Cómo vamos a ganar dinero	



“Mi enfoque para hacer que el Lean Canvas funcione es intentar capturar lo que es más incierto, o más exactamente, lo que es más **arriesgado**”

Ash Maurya



## **RIESGO**

Un estado de incertidumbre donde algunas de las posibilidades implican una pérdida, una catástrofe u otro resultado indeseable

Entonces:

Un **modelo de negocio**

describe los fundamentos de  
cómo una organización crea,  
entrega y captura valor.

# Lean Canvas



# Lean Canvas



# Lean Canvas



# Lean Canvas



# Lean Canvas



# EJERCICIO 1

## Completar el Lean Canvas del proyecto en forma individual

Se sugiere usar el orden que se muestra a continuación.  
Se trata de un bosquejo, no de una investigación.

**> Tienen 20 minutos <**



# Lean Canvas



# **seguimos...**

# 1. Segmento

Explica cual es tu segmento de clientes objetivo para tu idea de negocio innovadora. Es importante que definas quién es tu **Usuario Pionero (Early Adopter)**.

→ Puede usarse el **mapa de empatía**.

Los Usuarios Pioneros o Early Adopters son los consumidores que suelen adquirir o utilizar productos o servicios, antes de que se hagan masivos en el mercado.

# 2. Problema

Identificar los 3 principales problemas que padece el cliente.

Identificar y enumerar cuáles son las alternativas actuales que tu cliente usa para solucionar esos 3 problemas

# 3. Flujo de Ingresos

¿Cómo vas a ganar dinero (“monetizar”)?

Aunque los problemas “estén bien”, si no podemos ganar dinero a partir de ellos, el modelo de negocio no es viable ...

*No vivimos para el oxígeno, pero necesitamos oxígeno para vivir.  
Lo mismo sucede con los ingresos y el modelo de negocio*

**Ash Maurya**

# 3. Flujo de Ingresos

## A. Distinguir usuario y cliente:

¿Quién es el cliente en tu modelo de negocio?

## B. Buscar evidencia de dolor monetizable.

- Dinero gastado en alternativas existentes
- Tiempo gastado en resolver el problema

## C. Definir el modelo de fijación de precio

# 4. Solución

Para cada problema, listar las **características principales** de la solución encontrada (el espacio es pequeño a propósito)

# 5. Proposición de valor única

Una promesa simple y clara que le hacemos al cliente a los efectos de atraer su atención

- A - Elaborar PVU alrededor del problema principal y del beneficio al final de la historia
- B - Evitar palabras de moda que no dicen nada.
- C - Ser específico
- D - Expresar la PVU en menos de 140 caracteres



# 5. Proposición de valor única

Resultado final que quiere el cliente



Período de tiempo específico



Referencia a las objeciones

Pizza crocante y caliente en tu domicilio | en 30 minutos | o es gratis  
Consigue tu trabajo soñado | en 30 días

# 5. Proposición de valor única

Concepto de Alto Nivel

No es un reemplazo para la PVU, pero la hace más entendible. Ejemplos:

Youtube: "Flickr para videos"

PedidosYa: "Uber para delivery"



Promociones Nuestra carta



MEDIANA\*  
DESDE **7€**

TU PIZZA A TIEMPO O  
¡TE LA REGALAMOS!





[Conviértete en anfitrión](#)

[Gana crédito](#)

[Ayuda](#)

[Regístrate](#)

[Iniciar sesión](#)

# Reserva alojamientos y experiencias especiales alrededor del mundo.



Inténtalo con «Ciudad de México»

A large group of diverse people, mostly young adults, are posing for a group photo. They are arranged in several rows, some standing and some sitting or kneeling in the front. They are all smiling and looking towards the camera. The background is a simple, light-colored wall. The photo is overlaid with a semi-transparent teal filter.

# ¿Qué es **Cumplo**?

El punto de encuentro online entre dos partes que se necesitan

# 6. Canales

Cómo va a llegar tu producto/servicio a tus clientes.

Importante tomar en cuenta la **cadena de valor**.

Útil clasificarlos en “**no escalables**” (sirven para comenzar) y “**escalables**” (sirven para crecer)

# 7. Métricas clave

Los números clave que necesitamos conocer y seguir para medir el progreso en nuestro modelo de negocio.

El primero es el **Mínimo Criterio de Éxito**:

El menor resultado (ingresos) que haga que tu proyecto sea un éxito en 1, 2 ó 3 años.

# 8. Estructura de Costos

Analizar los gastos que va a tener tu empresa.

Inicialmente, pongamos los números para comenzar solamente: **costos fijos**, **costos variables**.



# 9. Ventaja especial

Ventaja competitiva o barreras a la entrada.

- Algo que no puede ser copiado o comprado fácilmente.
- No lo testeas vos, sino tus competidores!
- Si no está clara, mejor deja vacío el casillero, como señal de alerta.

# 9. Ventaja especial

## No te conformes con:

- A. Más funciones
- B. Menos funciones
- C. Diseño
- D. Pasión
- E. Determinación
- F. ...

## Podría ser:

- A. Información privilegiada
- B. Autoridad personal
- C. Un “Dream Team”
- D. Clientes existentes
- E. El apoyo del “famoso correcto”
- F. ...

Dream Team ("equipo ideal") fue el sobrenombre de la selección de baloncesto de Estados Unidos que ganó la medalla de oro en los Juegos Olímpicos de Barcelona 1992 que reunía por primera vez a las estrellas de la liga norteamericana NBA, ya que las nuevas reglas permitieron a atletas profesionales estadounidenses competir en los Juegos Olímpicos.

# EJERCICIO 2



Hacer el Lean Canvas del grupo.

**> Tienen 30 minutos <**

# PARA LA PRÓXIMA #1

**Cada integrante** del equipo debe mostrar y conversar sobre el *Modelo de Negocio del grupo* con **una persona ajena al mismo**.

Puede pertenecer al sector específico que se trabaja o alguien vinculado a cualquier actividad comercial o empresarial.

**Tomar nota de los comentarios y compartirlos con el equipo.**

# PARA LA PRÓXIMA #2

En caso de que se encuentren fallas o propuestas interesantes modificar el lienzo y **llevar impreso el nuevo para la siguiente clase.**

Vamos a comenzar la próxima clase viéndolos por lo que es imprescindible cumplir con la tarea para poder avanzar.

¿dudas?

# KIT DE HERRAMIENTAS

---

VERSIÓN BETA

**muchas gracias**

# KIT DE HERRAMIENTAS

Versión beta · Octubre 2018

**Autores:**  
Marcelo Carretto  
Macarena Harispe  
Jessica Stebniki  
Julieta López  
Andrea Solari  
Lucrecia de León

Este trabajo está disponible bajo la licencia Creative Commons Atribución-No comercial-Compartir igual 4.0 internacional.

Es decir que esta licencia permite remezclar, retocar y crear a partir de la obra siempre y cuando se dé crédito y nombre a los autores e instituciones titulares y no se use para fines comerciales. Asimismo, si la obra es licenciada a terceros, deberá serlo bajo el mismo régimen de licencia que viene de describirse.

Para consultar una copia de esta licencia, por favor acceder al siguiente link:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

