



UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN ENRIQUE GUZMÁN Y VALLE

## ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

UNIDAD 04

SEMANA 13

# APLICAMOS EL MODELO DE NEGOCIOS LEAN CANVAS

(PARTE I)

Prof. Rocío Saravía M.

**ENFOQUE TRANSVERSAL : BÚSQUEDA DE LA EXCELENCIA /ENFOQUE AMBIENTAL**

**DESEMPEÑOS PRECISADOS : Conoce, aplica y describe concepto Modelo de negocios, lienzo lean canvas, los 9 bloques o segmentos del lienzo**

## TEMA: MODELO DE NEGOCIOS LIENZO LEAN CANVAS

**¿QUÉ SE EVALUARÁ ?**

Nº	CRITERIOS	INICIO (0-10)	PROCESO (11-13)	LOGRO ESPERADO (14-17)	LOGRO DESTACADO (18-20)
1	Participa activamente de manera asertiva				
2	Conoce y describe con precisión el concepto de modelo de negocio Lean Canvas				
3	Aplica el modelo de negocio del Lienzo Lean Canvas con su proyecto productivo.				

## PROPÓSITO DE LA SESIÓN

QUE APLIQUE EL  
MODELO DE  
NEGOCIO LEAN  
CANVAS EN SU  
PROYECTO  
PRODUCTIVO

## RECOJO DE SABERES PREVIOS

¿QUE ES UN MODELO  
DE NEGOCIOS?

¿Qué maneras, estrategias,  
tiene una empresa para  
ganar dinero?

## Modelo de negocio:

# LIENZO LEAN CANVAS



El Lean Canvas está basado en el [Canvas de Modelo de Negocio](#) diseñado por Alex Osterwalder. Gracias a [Ash Maurya](#) podemos disfrutar de una adaptación específica del canvas de modelo de negocio para emprendedores que están trabajando en su idea de negocio a la hora de lanzar su producto.

*Un modelo de negocio **es una herramienta** previa al plan de negocio que te permitirá definir con claridad **qué vas a ofrecer al mercado**, cómo lo vas a hacer, a quién se lo vas a vender, cómo se lo vas a vender y de qué forma vas a generar ingresos. Es una herramienta de análisis que te permitirá saber quién eres, cómo lo haces, a qué coste, con qué medios y qué fuentes de ingresos vas a tener. Definir tu modelo de negocio es saber cuál es tu ADN, cómo está hecho, cómo se puede modificar, cómo pulir, cómo cambiar, cómo moldear...*

**La forma que tiene una empresa de ganar dinero**

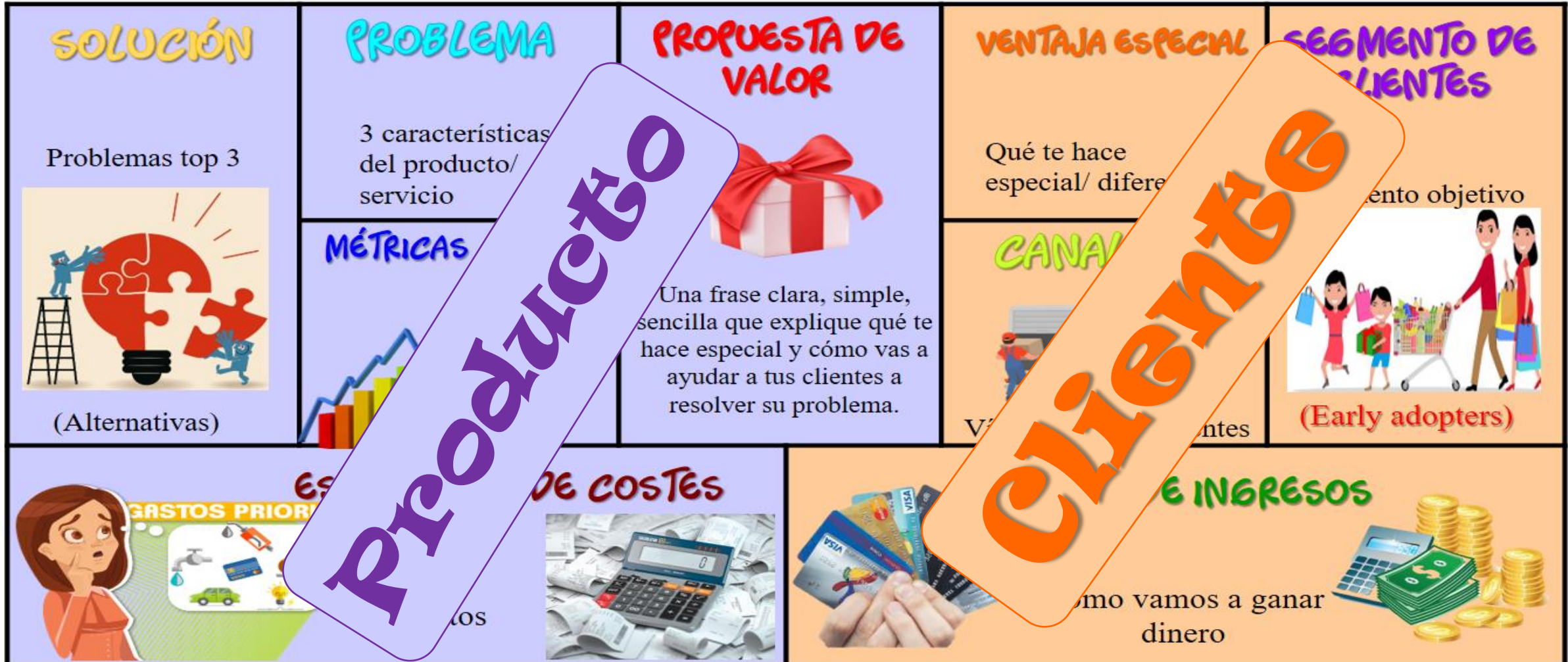


El lienzo del modelo de negocios Lean Canvas es una herramienta estratégica que permite analizar de manera visual nuestro modelo de negocio para aumentar las posibilidades de éxito.

Se centra fundamentalmente en entender el **problema o necesidad del cliente**, para luego poner el foco en el diseño del producto.

El esquema Lean Canvas está constituido por nueve segmentos, llamados "bloques" El lado derecho representa al segmento mercado, también denominado segmento de clientes, mientras que el lado izquierdo muestra la solución y corresponde al segmento producto

# MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS



# MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS

## PROBLEMA

Que problema padece tu cliente que tu producto-servicio pretende solucionar (escribir 3 problemas mas relevantes)



## SOLUCIÓN

Características del producto-servicio que aporta la solución a los 3 problemas

## MÉTRICAS CLAVES



Actividades clave a medir para tomar decisiones

## PROPUESTA DE VALOR



Explica qué te hace especial o lo que te diferencia de los demás y cómo vas a ayudar a tus clientes a resolver su problema.

## VENTAJA ESPECIAL

Debes reflejar en una frase lo que te hace especial frente al resto de tus competidores  
¿Qué tienes tú que sea muy difícil copiar a tus competidores?

## CANALES



Como tu producto va a llegar a los clientes y como te vas a relacionar con ellos (canales físicos o virtuales)

## SEGMENTO DE CLIENTES

Tiene que detallar a que persona va dirigido tu producto  
Edad, sexo, ocupación, ingresos, etc.



(Early adopters)

## ESTRUCTURA DE COSTES

Todo lo que genera gastos a tu empresa como los gastos fijos y variables



## FLUJO DE INGRESOS

¿Cómo vamos a ganar dinero?  
¿Porqué te van a pagar tus clientes?  
Sistemas de pagos que aceptaran los clientes por los servicios





# FORMULAMOS LAS HIPÓTESIS DEL LIENZO LEAN CANVAS

## SEGMENTO DE CLIENTES

El “cliente objetivo” o “segmento objetivo” es el segmento donde quieres llegar, pero previamente, harás los ajustes y validaciones con los early adopters. En el “segmento objetivo”, los datos **demográficos**: información general sobre la edad, el sexo, lugar de residencia, ocupación, ingresos. Los datos **psicográficos**: la personalidad, estilo de vida, intereses, aficiones, valores.

**“EARLY ADOPTERS”.** son aquellos primeros clientes que tienen problemas específicos y están por tanto a la búsqueda de productos que puedan solucionarlos. A ellos no les importa si tu producto es perfecto, están dispuestos incluso a darte ideas de cómo mejorarlo.

En tu proyecto de emprendimiento los **Early Adopters** serán las personas cercanas a tu entorno familiar que están dispuestas a mejorar tu producto o servicio brindando retroalimentación a tu propuesta de valor.

## PROBLEMAS

En este bloque también se debe poner las “alternativas existentes” que actualmente viene empleando el cliente, ten en cuenta que los clientes de alguna manera están solucionando sus problemas, no están esperando tu solución.

## PROPUESTA DE VALOR

En este bloque se debe poner el conjunto de beneficios y funcionalidades que harán que los clientes se decidan por ti,

## SOLUCIONES

Las soluciones son características de la propuesta de valor que corresponden a los problemas planteados,