

Modelo de negocio

- 1)¿Qué es un modelo de negocios?¿Qué cuestiones deben incluirse?
- 2)¿Qué es el modelo de negocios Canvas y cuales son sus partes?
- 3)Elaborar el modelo Canvas para tu idea de negocio.

1- Un **modelo de negocio** es una representación de actividad empresarial. Es una propuesta escrita de lo que un empresario va a ofrecer al mercado y cómo lo hará. la estructura va a determinar el valor de la misma.

Para montar un plan de negocio es necesario tener en cuenta ciertas cuestiones.

1. Especificar que es lo que se va a ofrecer al mercado y definir bien cuales van a ser los productos y/o servicios que se van a ofrecer.
2. Como se van a vender los productos y determinar el canal de venta.
3. Saber sobre el público objetivo, es decir a quien se le van a vender esos productos puntualmente.
4. Tener en cuenta cómo se van a vender esos productos o servicios, ahí es donde entra la estrategia de marketing.
5. Por último considerar la manera en la que será rentable para generar ingresos, y por ello como empresarios debes hacerte una idea de cuál será tu margen de contribución.

2- El Modelo CANVAS es un mapa que te da la posibilidad de ver en un “pantallazo” de los datos más relevantes del funcionamiento de tu emprendimiento. Con él, es posible conocer la lógica para obtener ingresos, los elementos del mercado y evaluar el impacto de las decisiones que tomes.

El modelo CANVAS consta de 9 que abarcan las cuatros areas principales de un negocio

- Clientes
- Oferta
- Infraestructura
- Viabilidad económica.



Bloque 1: Segmento de mercado

- Grupo de personas u organizaciones, delimitado por características comunes, que tienen el problema o la necesidad que querés resolver o satisfacer y determinadas características o comportamientos que lo diferencian de otros.
- Es a quienes se apunta a alcanzar con la propuesta de valor.

Bloque 2: Propuestas de valor

- Es una construcción del producto o servicio que ofrece el emprendimiento realizada desde aquello que el cliente valora y que lo diferencia de otros.

Bloque 3: Canales de distribución y comunicación

- Son los puntos de contacto que juegan un rol importante en la experiencia del cliente y donde se expresa la propuesta de valor.

Bloque 4: Relaciones con clientes

El tipo de relaciones que el cliente espera de tu empresa influirá en la captación y los modelos de atención, en la fidelización.

Bloque 5: Fuentes de ingresos

Representa el dinero que se obtiene de cada segmento de mercado. Cómo pagan los clientes, en qué formato (compra, alquiler, suscripción), si el precio es fijo, variable, porcentual, etc.

Bloque 6: Recursos clave

- Son los activos más importantes requeridos para hacer funcionar el modelo de negocios.
- Pueden ser físicos, intelectuales, humanos o financieros. Pueden ser propios o alquilados o adquiridos de socios estratégicos.

Bloque 7: Actividades clave

- Describe las tareas más importantes que se deben hacer para operar exitosamente y que el modelo de negocios funcione.
- Para reconocer si una actividad es clave o no, basta con observar cuánto impacta en la propuesta de valor si se deja de hacer.

Bloque 8: Asociaciones clave

- Se trata de la red de socios estratégicos que hacen que el modelo de negocios funcione: alianzas entre empresas competidoras o no, con proveedores o compradores, entre otras.
- Deben ser muy relevantes en la propuesta, la logística, la comunicación, la captación o la fidelización. También pueden contribuir a mejorar la rentabilidad o reducir el riesgo.

Bloque 9: Estructura de costos

- Sustenta la propuesta y todos aquellos gastos necesarios para operar el modelo de negocios.

Se trata de enunciar y evaluar los principales costos generados por los recursos, actividades y/o alianzas.

Pueden ser la adquisición de una materia prima, el sostenimiento de una alianza estratégica, el desarrollo y mantenimiento de un canal de comercialización, etc.

3-

