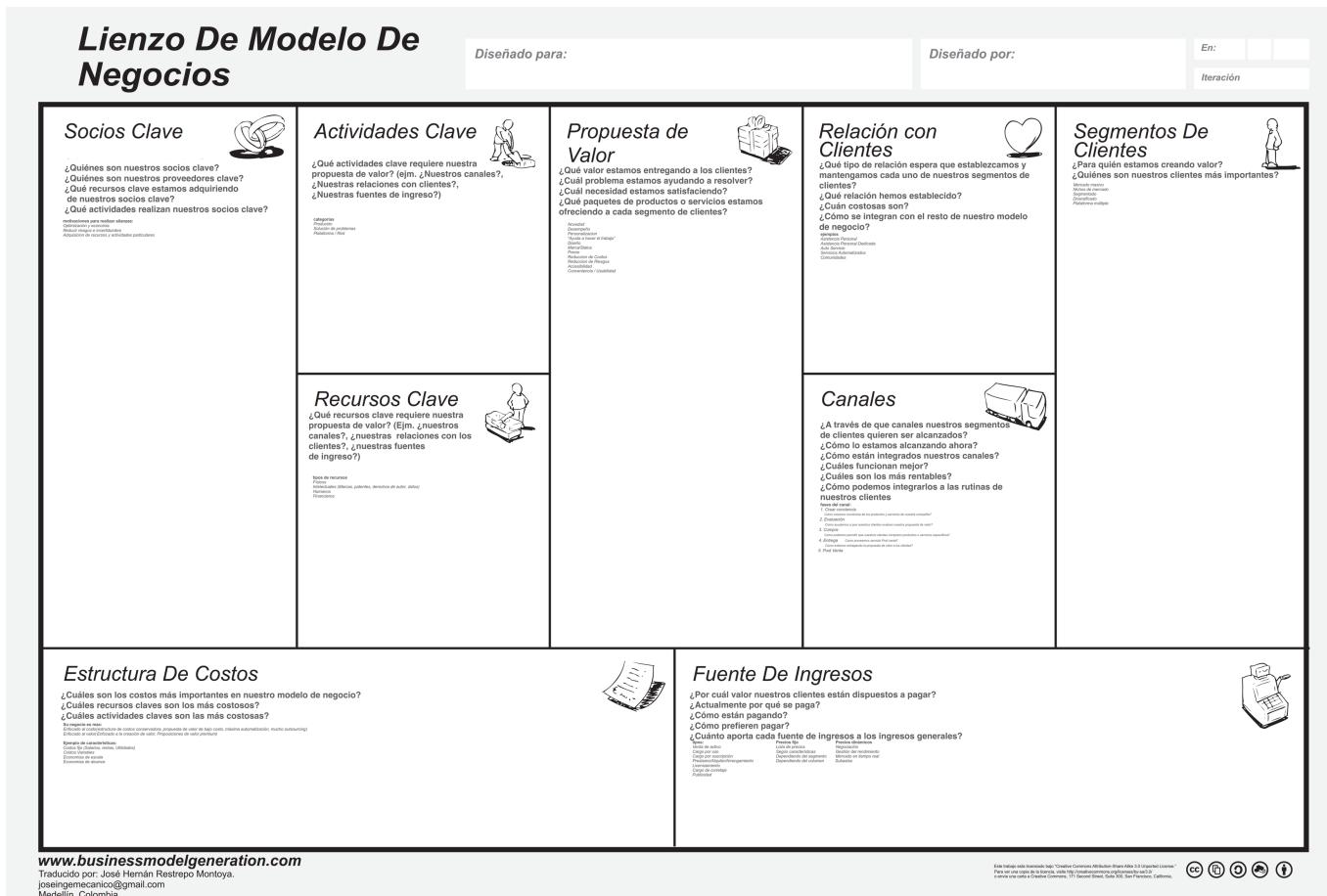


# Modelo de negocio CANVAS

# MODELO DE NEGOCIO CANVAS



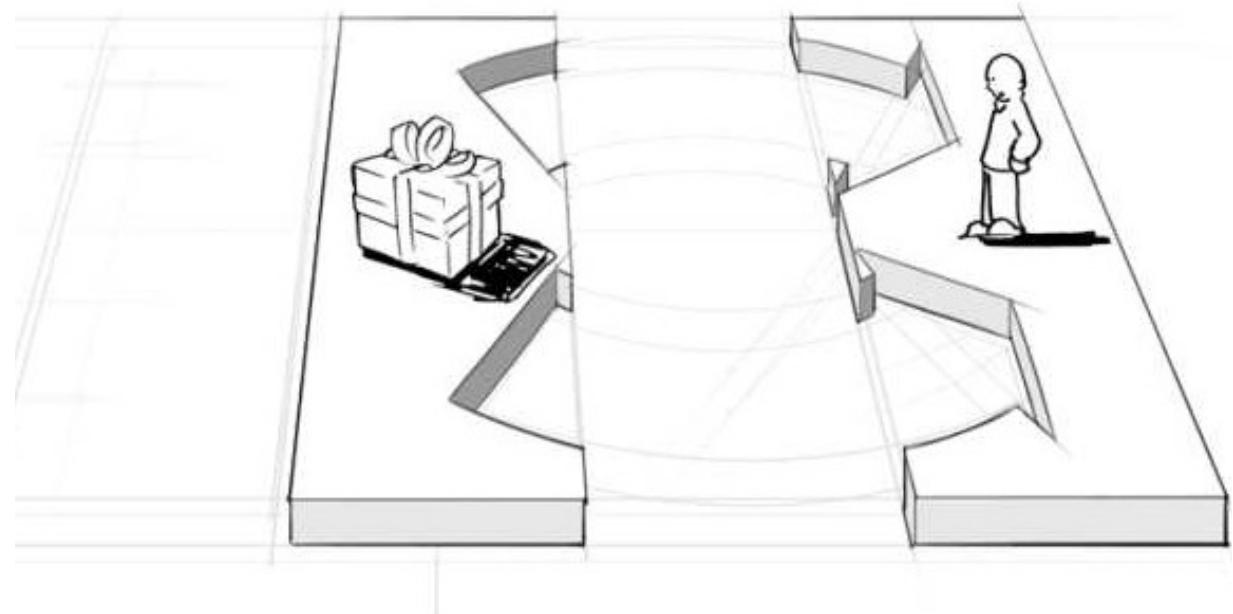
# MODELO DE NEGOCIO CANVAS



[https://www.youtube.com/watch?v=OoshJr\\_cEgY](https://www.youtube.com/watch?v=OoshJr_cEgY)

## PROPUESTA DE VALOR (OFERTA)

Cuál es el valor que creamos para cada segmento de clientes?  
(Cuál es el conjunto de productos/servicios que les son ofrecidos?)

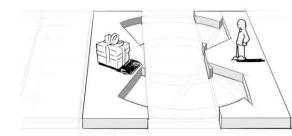


# PROPUESTA DE VALOR (OFERTA)

La propuesta de valor es la que hace que un cliente se decante por una u otra empresa.

La finalidad de la propuesta de valor es solucionar un problema o cubrir una necesidad del cliente.

La propuesta de valor es un conjunto de productos o servicios que satisfacen los requisitos de un segmento del mercado determinado.



# Propuesta de Valor



# PROPUESTA DE VALOR



- Es la expresión concreta del conjunto de **beneficios** o valores que **recibirán** los **clientes** para satisfacer sus necesidades.
- Se escribe **pensando en el cliente** o usuario, en esos problemas que se pueden resolver. Se trata de un texto encaminado a diferenciar a la empresa y no debe ser demasiado extenso, aunque sí preciso.

# Ejemplos de PV



- Airbnb
- Nuestra Casa es Tu Casa. Alquila espacios únicos y alójate con anfitriones de más de 190 países.

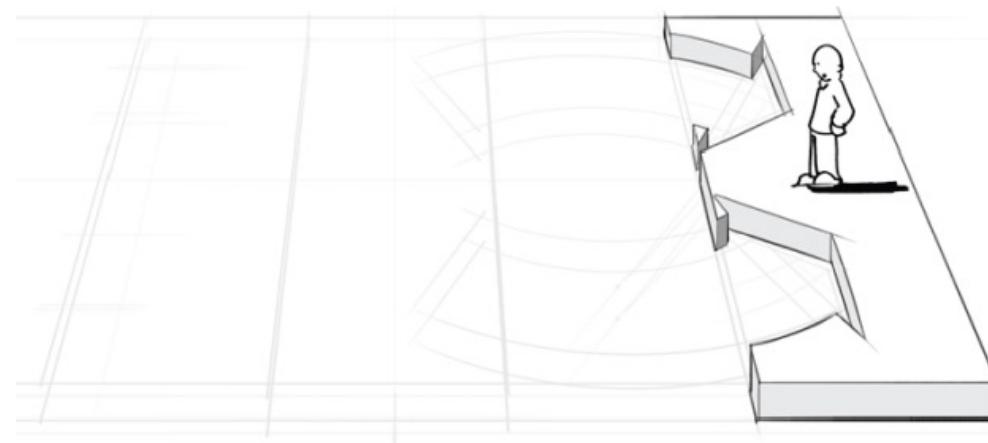
# Ejemplos de PV



- **Uber**
- Tu viaje, a sólo un clic.

# SEGMENTOS DE CLIENTES

¿Cuáles son  
nuestros  
clientes (con  
características  
distintas?)



# SEGMENTOS DE CLIENTES

Los clientes son el centro sobre el que gira el modelo de negocio de una empresa, ya que sin ellos no sobrevivirá por mucho tiempo.

Una empresa podría agrupar a sus clientes en diferentes segmentos o grupos según las necesidades de cada uno y el tipo de solución que se les propone.

## Mercado de masas

- Se dedican al público en general.

## Nichos de mercado

- Cuando se dedican a un único grupo de clientes con unas necesidades claras

## Mercado segmentado

- Cuando se tiene varios grupos de clientes con necesidades que difieren ligeramente.

## Mercado diversificado

- Cuando se tiene dos o más grupos de clientes con necesidades completamente diferentes.

# RELACIONES CON LOS CLIENTES

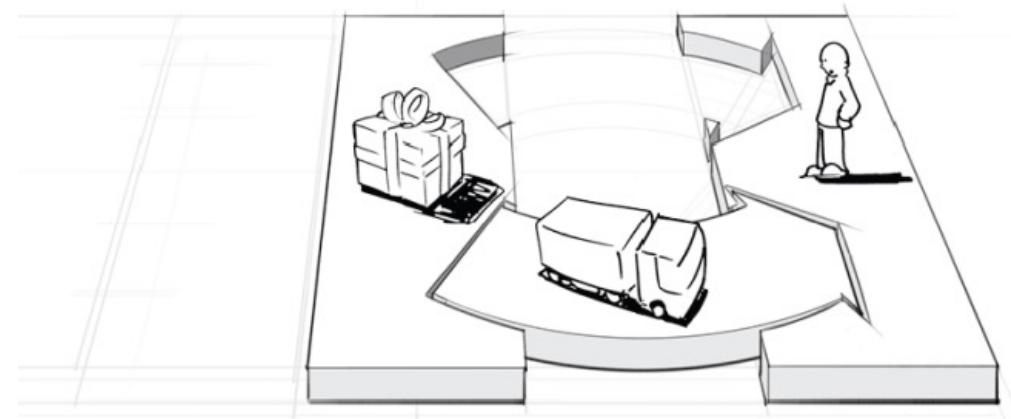
Las relaciones con el cliente estarán fundamentadas básicamente en tres fines:



En el mundo físico tradicional, las relaciones con el cliente se realizan a través de asistencia personal o servicios automáticos (telefónicamente), pero en Internet cada vez ganan más terreno las llamadas relaciones con el cliente a través de comunidades, fundamentalmente redes sociales.

# CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Cuáles son los canales a través de los cuales ofrecemos nuestra oferta?



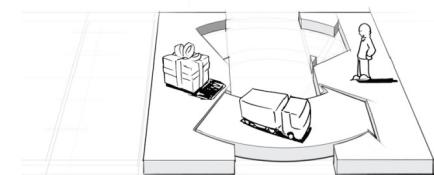
# CANALES DE DISTRIBUCIÓN



Los canales en un modelo de negocio son los puntos de contacto de las empresas con el cliente.



En el caso de las empresas en Internet suele ser a través de una página web o una plataforma desarrollada por la propia empresa.



# CANALES DE DISTRIBUCIÓN

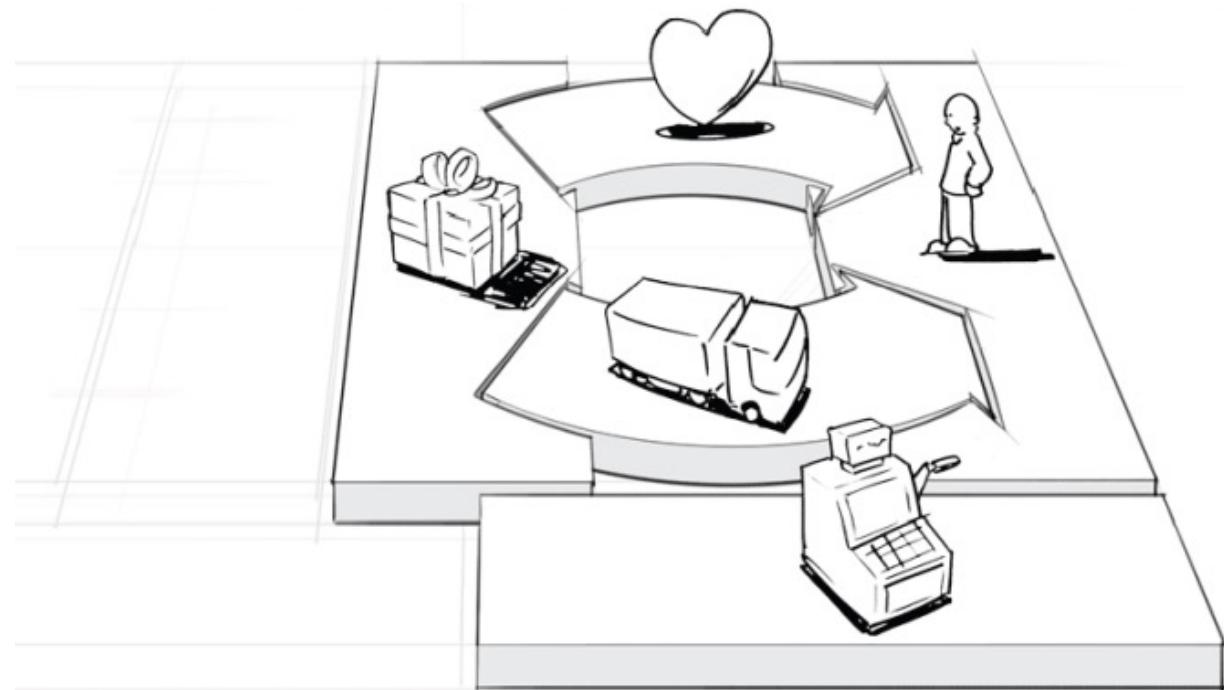
## Punto de venta

El punto de venta es el primer elemento en la comunicación ya que debe de reflejar los valores del emprendedor y los beneficios del producto o servicio ofertado.



# FLUJO DE INGRESO

Cuáles son  
nuestros  
canales de  
ingresos  
(licencias,  
ventas,  
comisiones,  
alquiler,...)



# FLUJO DE INGRESO

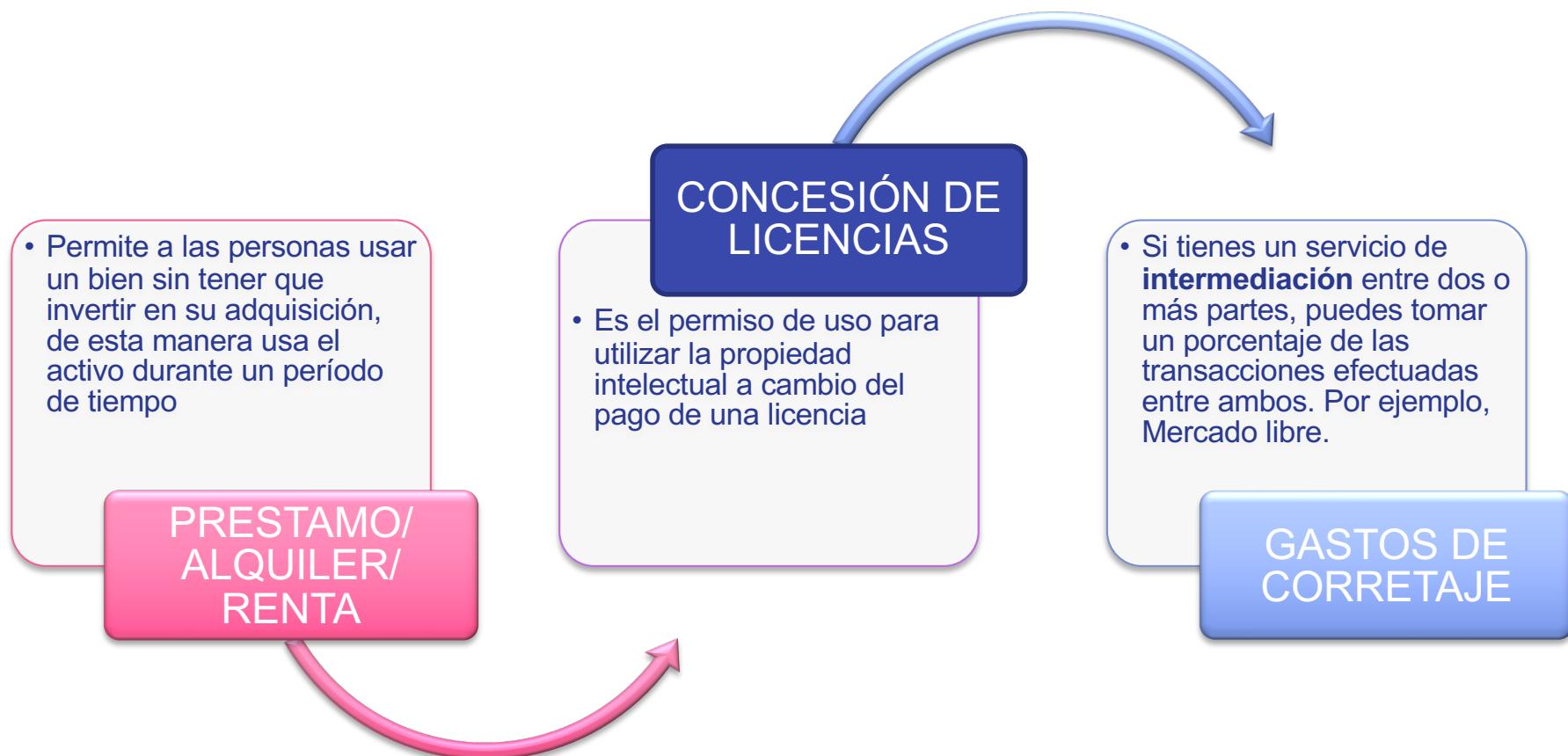


Representan la forma en que la empresa genera los ingresos para cada cliente.

La obtención de ingresos puede ser directa o indirecta, en un solo pago o recurrente.

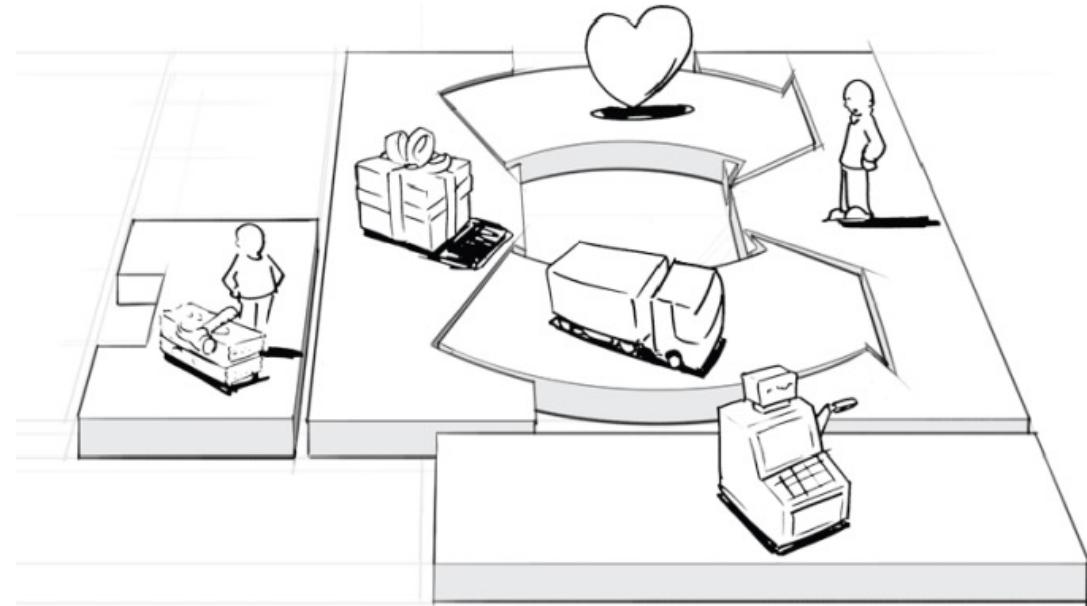
# **FLUJO DE INGRESO**

# FLUJO DE INGRESO



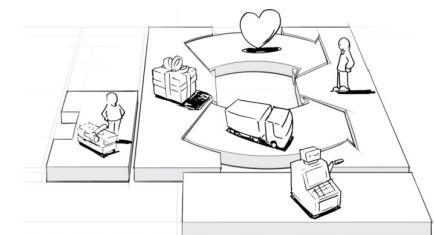
# RECURSOS CLAVES

Recursos tangibles e intangibles para operacionalizar el modelo de negocio

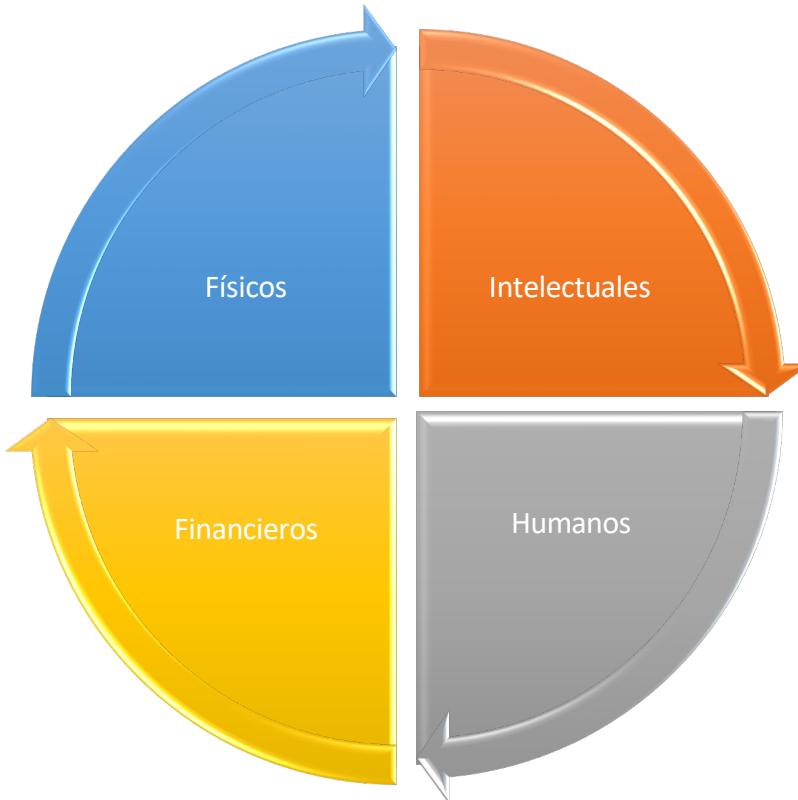


# RECURSOS CLAVES

Los recursos clave son los activos más importantes para que funcione y dependiendo del ámbito, podrán ser de tipo físico (equipos informáticos), intelectuales (marca, patentes, etc.) o humanos (como en empresas de I+D, donde lo más importante es el personal).



# RECURSOS CLAVES



# RECURSOS FÍSICOS



# **RECURSOS INTELECTUALES**

# RECURSOS HUMANOS

Es el recurso más importante

Por el uso intensivo de conocimiento o creatividad

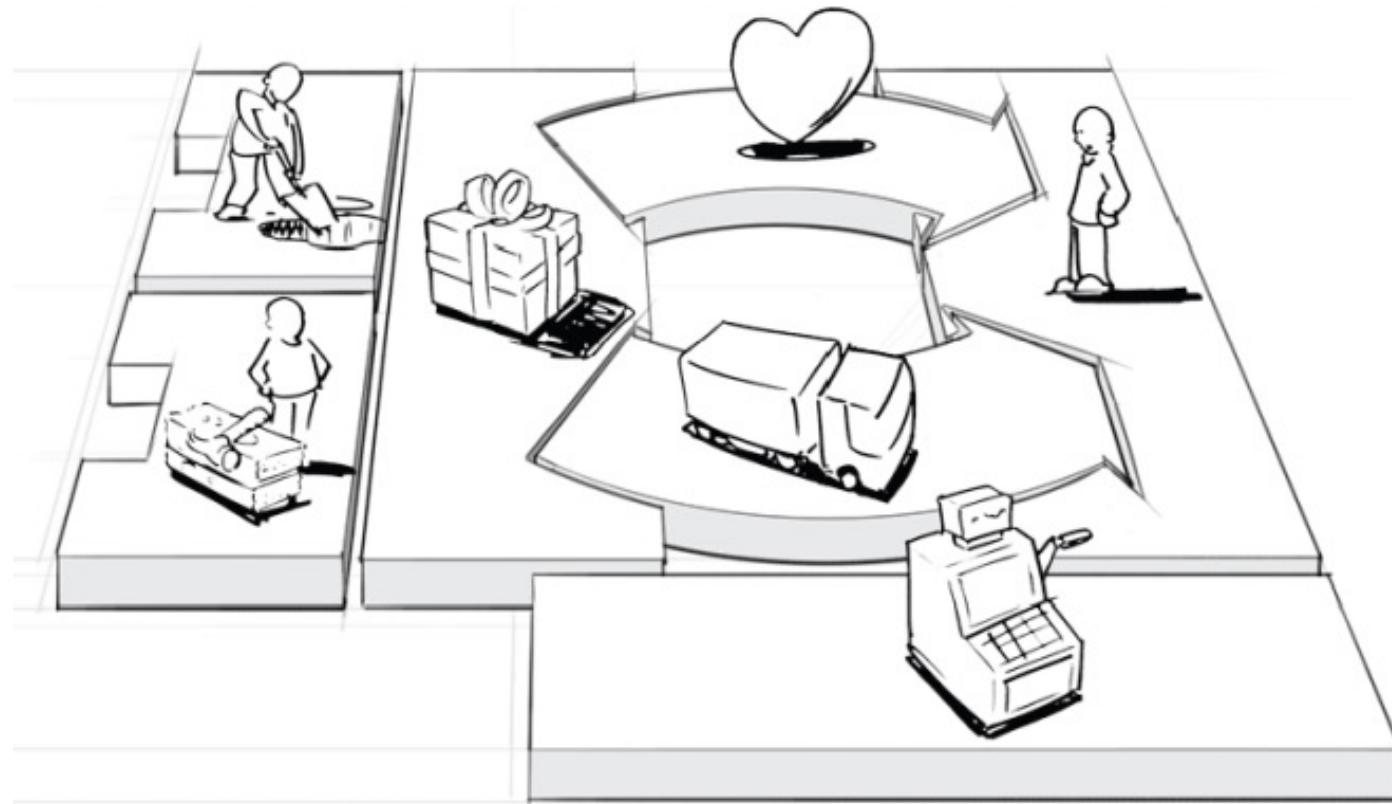
Por ejemplo empresas farmacéuticas con equipo de investigadores



# RECURSOS FINANCIEROS



# ACTIVIDADES CLAVES



# ACTIVIDADES CLAVES

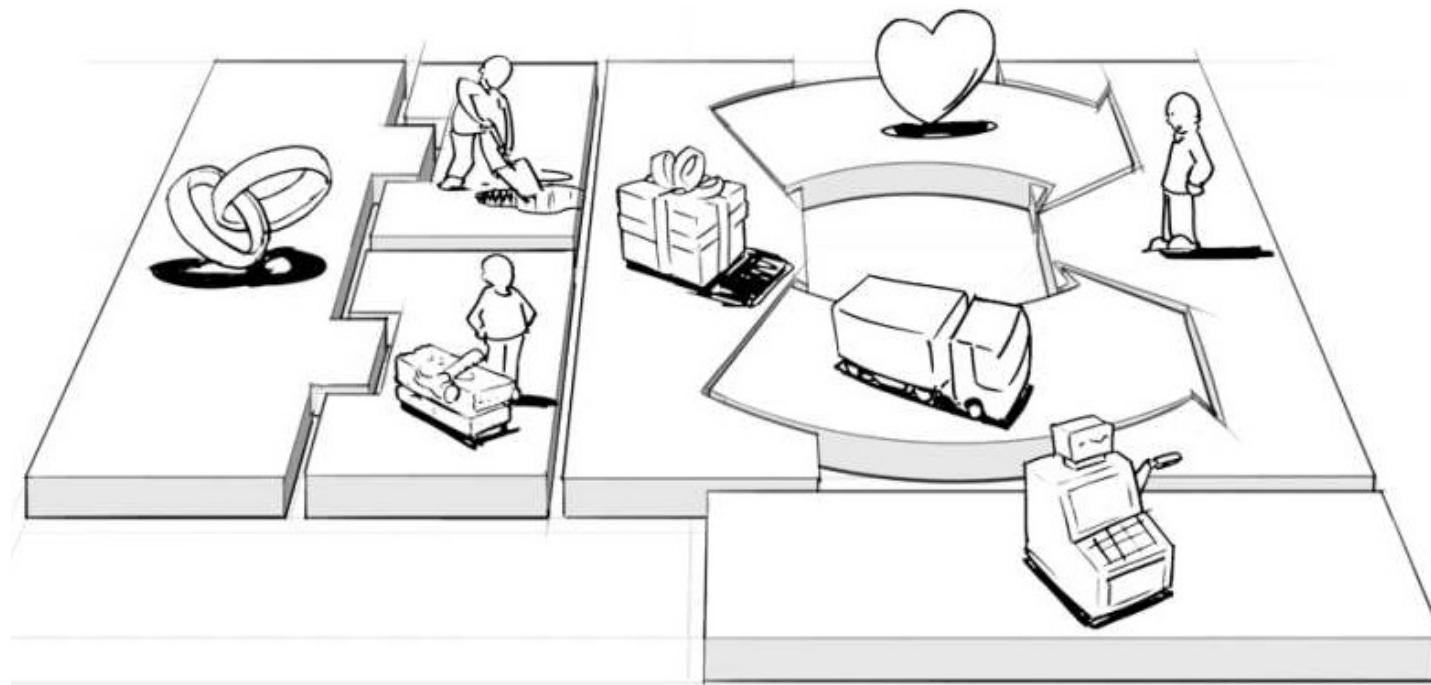
Son las actividades del día a día que llevan a un negocio al éxito.

1

2

3

# RED DE ALIADOS



# RED DE ALIADOS

1

Las empresas se asocian entre ellas por diferentes motivos, como pueden ser el de reducir riesgos, disminuir costes o para optimizar su negocio.

2

En el caso de los modelos de negocio para intermediarios, las asociaciones entre proveedor y cliente son fundamentales.

3

Pueden ser asociaciones entre empresas conjuntas para que entre todas formen un único modelo de negocio.

4

Ej: Empresas que se dedican a la venta de servicios turísticos a través de Internet, en la que se unen una empresa dedicada al alquiler de coches, una empresa de venta de billetes aéreos, una empresa que lleva reservas de hoteles, y entre todas forman una “Joint Venture” para vender servicios completos vacacionales.

# **ESTRUCTURA DE COSTOS**

# Mercado virtual + Vendedor virtual - Amazon-



<https://modelocanvas.club/modelo-negocio-amazon/>

# AIRBNB



<p><b>Key Partners</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Local Photographers </li> <li>Main Investors </li> </ul> <p><b>YOUVENIVERSITY VENTURES</b> <small>&gt;&gt; Fast Forward</small></p> <p><b>SEQUOIA CAPITAL</b></p> <p><b>Y Combinator</b> greylockpartners.</p> <p>Online and international payment </p> <p><b>PayPal</b> <b>WESTERN UNION</b></p>	<p><b>Key Activities</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Platform development and maintenance </li> <li>Community management</li> <li>Marketing</li> <li>Online and international payment</li> <li>Photographers management</li> </ul> <p><b>Key Resources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Base of places announced </li> <li>Community of travellers and hosts</li> <li>Platform</li> <li>Brand</li> </ul>	<p><b>Value Proposition</b></p> <p> Great places to stay all around the world for low prices</p> <p> Rent out extra place effortlessly for a worldwide audience</p>	<p><b>Customer Relationships</b></p> <p> Self-service on site with a support team, SMS, iPhone App</p> <p> Self-service on site with a support team, SMS, iPhone App</p> <p><b>Channels</b></p> <p> Site, Youtube, iPhone App, Blog, Facebook and Twitter</p> <p> Site, Youtube, iPhone App, Blog, Facebook and Twitter</p>	<p><b>Customer Segments</b></p> <p> Travelers that are looking for a good experience with a low price</p> <p> People with extra place that want to rent</p>
<p><b>Cost Structure</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Photographers</li> <li>Marketing</li> </ul> <p><b>Insurance</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Servers</li> <li>Human Resources</li> </ul> <p> Online and international payment</p>		<p><b>Revenue Streams</b></p> <p> 6-12% of booking fee</p> <p> 3% of each successfully booking</p>		

# Walmart - Business Model Canvas

