

Modelo de negocios

El **modelo de negocios** es transversal a todas las etapas de emprendimiento y es **flexible y va a la par del mercado**. Los ingresos cambian y las tendencias del mercado cambian

Como encontrar el modelo de negocios ideal de nuestra propuesta de valor

Para poder efectuar de forma dinamica se usa el **Canvas de modelo de negocios**. Esto sirve porque la hipotesis con la que sale al mercado cambia abruptamente **en el primer contacto con el cliente**

El modelo canvas de negocio se compone de distintas zonas:

- **Atractividad:** Que tan deseable o atractiva es nuestra **propuesta de valor** hacia el mercado. Esto tiene un **riesgo de mercado** donde no podemos llegar al cliente o el cliente no le parece interesante o el mercado es muy pequeño
 - Propuesta de valor: Lo que venimos a ofrecer
 - Canales: Por donde lo vendo o como llego al mercado
 - Segmento de clientes: a quien se lo vendo
 - Relacion con el cliente: Como trato al cliente durante la post venta o la pre venta
- **Factibilidad:** Es factible y se puede hacer la propuesta de valor?. Esto tiene un **riesgo de infraestructura** por no poder acceder a recursos necesarios, no poder realizar tareas claves o no encontrar socios adecuados para escalar la propuesta
 - Aliados y recursos de terceros: Personas que nos van a ayudar a escalar el proyecto
 - Actividad clave: cosas que se tienen que hacer si o si para que se genere
 - Recursos propios: Cosas que tengo yo para que se desarrolle
- **Viabilidad:** Habla de la estructura de costos y como ingresa la plata. **Riesgo financiero** que no podamos generar los suficientes ingresos para cubrir los costos o los clientes no esten dispuestos a pagar lo suficiente para mi propuesta de valor
 - Modelo de ingresos: Como entra la plata
 - Estructura de costos: Cuanto tengo que gastar yo para generar luego el retorno

LIENZO MODELO DE NEGOCIO (BMC)



www.innokabi.com / contacto@innokabi.com

[@innokabi](https://twitter.com/innokabi)

facebook.com/innokabi

Traducción del original de www.businessmodelgeneration.com



Segmento de cliente

Pueden haber distintos nichos de mercado.

- Apuntar al mercado masivo es donde apunten las grandes empresas y la economía de escala te funde.
- Cuando el modelo es **segmentado** es cuando todos son muy similares y por lo tanto hay que hacer leves adaptaciones lo que permite mantener una rentabilidad (Por ejemplo cambiar el código un poco pero no reestructura el producto o crear otro)
- Diversificado cuando puedes extenderte a otros nichos pero no hay una fuerte relación como Amazon que vende productos online pero también se dedica a Amazon Web Services y IA.
- Plataformas multilaterales como un ecommerce, uber, airbnb, tiendamia, etc. Son modelos diversificados pero necesitan estar interconectados para que funcione como tarjeta de crédito (Cliente usuario y Cliente local)

Propuesta de valor

- Desempeño: La propuesta de valor consiste en un mejor desempeño velocidad o optimización
- Customización: Cada vez es más personalizable y tener valor agregado porque está "hecho a medida"
- Marca/Estatus: Cumplir las tareas sociales o emocionales como comprarse un "Rolex"
- Precio: Cuando tu producto se vuelve accesible por la reducción de su precio como las "Low Cost" para atacar el mercado que no tiene dinero para pagar un pasaje normal o un "Uber Pool"

Canal

- Comunicación: Por donde das a conocer a tus segmentos de cliente tu existencia
- Venta: Como puede adquirir tus productos
- Distribución: Como vas a distribuir tu producto o tu servicio

- Propios o terceros: El canal propio tiene un margen de ganancia mas alto, sin embargo el canal de terceros permite un alcance mas alto.

Relacion con el cliente

- Adquisicion: Salir a conseguir nuevos clientes (estrategia)
- Retencion: Como es costoso es importante maximar la retencion del cliente y seguir manteniendo valor al tenerlo como con servicios que agregan luego (Service o actualizaciones)
- Crecimiento: Ventas adicionales para aumentar el ticket promedio del cliente. Luego de venderle algo le digo que con un monto adicional puede agregar tal o cual valor

Estructura de negocio

Recursos propios:

Dentro de este apartado son los recursos claves no todo como decir salgo a vender y tengo queu tener ropa

- Fisicos: Todos los materiales a fines a la **concrecion de la propuesta o distribucion**. Pueden ser maquinarias, medios de trasnporte etc
- Humanos: Las personas (toma importancia en una consultora o couching).
- Intelectuales: Marcas y patentes necesarias (No suelen ser cruciales en el inicio). Para una compañía grande es importante la posicion de la marca
- Financieros: Lineas de credito, capital, inversion o prestamos etc
- Propios o terceros: Cuales son los propios indispensables que necesito si o si tener para que funcione y cuales puedo delegar a un tercero

Actividades claves:

Tareas que tiene que hacer el equipo o negocio para concretar la propuesta

- Produccion:
- Resolucion de problema
- Plataforma

Aliados claves o recursos de terceros:

Socios estrategicos y alianzas que necesito para que esto funcione. Esto es fundamental porque no se puede desarrollar todo uno. Creo mi ecommerce o uso mercadolibre?

- Proveedores: De donde recibo la materia prima o productos que quiero usar?. Esto es importante porque si quiero armar un server para mi pagina es al pedo para eso uso amazon web services
- Socios estrategicos: Con quein me es necesario tener una alianza para poder hacer un boom o tener una distribucion correcta

Objetivos:

- Optimizar modelo de negocios: Empiezo a comprar cosas directamente yo para optimizar gastos luego de que mi producto crece
- Reducir riesgos: Reduzco riesgos ya que delego a empresas que me garantizan que todo funciona
- Adquirir recurso externos: Empiezo a generar los recursos externos que antes compraba asi no tengo que gastar en eso

Estructura financiera

Estructura de costos

- Costos fijos: Estos son costos que por mas que no este vendiendo tengo que costearlos y suelen destruir una empresa cuando hay una baja de ventas y estos estan igual
- Costos variables: Estos varian dependiendo de cuanto estoy vendiendo como la materia prima que uso, comision de ventas,envios etc

Modelo de ingresos

Esto son las venas de tu producto. Esto tenes que elegirlo en base a tu propuesta de valor y el segmento de cliente

- Venta: Te vendo el producto me pagas y listo
- Uso: Dependiendo lo que uso especificamente es lo que pago
- Suscripcion: Todos los meses tengo que pagar una suma para poder utilizar la propuesta(gym netflix etc)
- Comision: Son los que estan de intermediarias y es un porcentaje de la plata por cada beneficio que saques del producto
- Publicidad: Tengo un servicio producto o comunidad de mucho trafico y cobro por que mi espacio tenga publicidad de un producto o servicio

Un negocio sano apunta a que el modelo de ingresos sea flexible y tener distintas adaptaciones de producto y como venderlo dependiendo el cliente especifico