**Modelo de Negocio:**

“La mejor manera de describir un modelo de negocio es dividirlo en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica”, (Osterwalder.- Generación de modelos de negocio en www.businessmodelgeneration.com).

El Modelo de Negocio con el que vamos a trabajar contempla 9 bloques.

Realiza este primer ejercicio con tus conocimientos actuales. La idea es que lo vayas actualizando conforme avances en el curso y obtengas mayor información, esto te permitirá tener un modelo de negocio más sólido, al final del curso.

|  |
| --- |
|  **MODELO CANVAS****\*\* Utiliza este documento como guía para desarrollar los conceptos de tu Modelo de Negocio Canvas . \*\*** |
| **RED DE ALIANZAS****8** ¿Quién o quiénes son los aliados (proveedores, distribuidores, socios y/o compañeros) clave?¿Qué recursos clave obtenemos de nuestros aliados?¿Qué actividades clave realizan nuestros aliados?¿Qué pueden hacer tus aliados mejor que tu o a un costo menor?Optimizar y economizarReducción del riesgoAdquisición de recursos o actividades particulares | **ACTIVIDADES CLAVES****6**¿Qué actividades clave requiere nuestra Propuesta de Valor? ¿Nuestros Canales de Distribución? ¿La Relación con los Clientes? ¿El Flujo de Ingresos?Categorías: Producción, Solución de problemas, red. | **PROPUESTA DE VALOR****2**¿Qué valor entregamos a nuestros Clientes?¿Cuál de los problemas de nuestros clientes ayudamos a resolver?¿Qué paquete de productos y/o servicios le ofrecemos a cada segmento de clientes?¿Qué tipo de las necesidades del cliente se satisfacen?Características: Novedad, ejecución, cumplimientos, sistematización, “terminar el trabajo”, diseño, marca/estatus, precio, reducción de costo, reducción de riesgo, accesibilidad, conveniencia, practicidad  | **RELACIÓN CON CLIENTES****4**¿Qué tipo de relación espera cada uno de los diferentes segmentos de clientes que establezcamos y mantengamos con ellos?¿Qué relaciones están establecidas?¿Cómo están integrada con el resto del Modelo de Negocio?¿Qué tan costosas son? | **SEGMENTOS DE CLIENTES****1**¿Para quién estamos creando valor?¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?Mercado MasivoNicho de MercadoSegmentadoDiversificado |
| **RECURSOS CLAVES****7**¿Qué tipo de recursos requiere nuestra Propuesta de Valor?¿Nuestros Canales de Distribución? ¿Relación con Clientes? ¿Flujos de Ingreso?Tipos de recursos: Materiales, intelectuales, humanos y financieros | **CANALES DE DISTRIBUCIÓN****3**¿A través de que canales quieren ser alcanzados nuestros segmentos de clientes? ¿Con que canales cuento actualmente? ¿Cómo están integrados nuestros canales? ¿Cuáles funcionan mejor?¿Cómo los integro con las rutinas de los clientes?¿Cuáles son más eficientes respecto al costo? |
| **ESTRUCTURA DE COSTOS****9**¿Cuáles son los costos más importantes inherentes en el Modelo de Negocio? ¿Qué Recursos Clave son los más caros? ¿Cuáles Actividades Claves?¿Cuál es la estructura de costes del modelo de negocio?Costos fijos, costos variables, economías de escala, economía de alcance | **FLUJO DE INGRESOS****5**¿Para qué valor están interesados realmente los clientes en pagar? ¿Para que pagan actualmente? ¿Cómo están pagando? ¿Cómo preferirían pagar? ¿Cuánto contribuye cada flujo al total de los ingresos? ¿Qué márgenes obtengo?Tipo de flujo: Venta, comisión, subscripción, préstamo, renta, licencia, corretaje, etc. |

|  |
| --- |
|  **MODELO CANVAS****\*\* Utiliza este documento como guía para desarrollar los conceptos de tu Modelo de Negocio Canvas . \*\*** |
| **RED DE ALIANZAS****8**  | **ACTIVIDADES CLAVES****6** | **PROPUESTA DE VALOR****2** | **RELACIÓN CON CLIENTES****4** | **SEGMENTOS DE CLIENTES****1** |
| **RECURSOS CLAVES****7** | **CANALES DE DISTRIBUCIÓN****3** |
| **ESTRUCTURA DE COSTOS****9** | **FLUJO DE INGRESOS****5** |