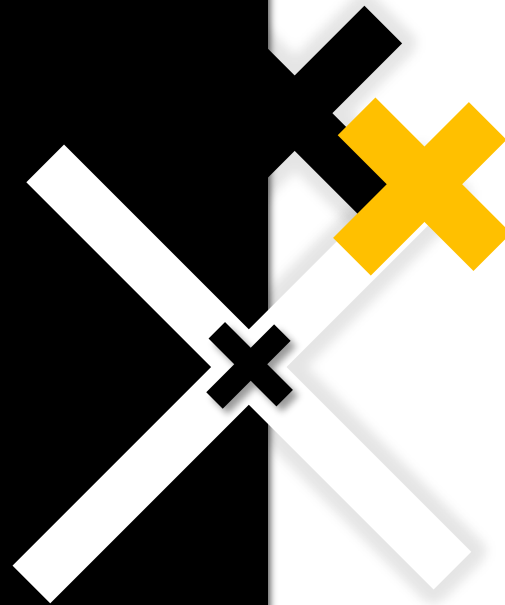


EXPLORANDO EL NEGOCIO

Business Model Canvas: Parte 2



1

Explicación del Concepto
lado izquierdo

2

Ejemplo 1: Lado izquierdo

3

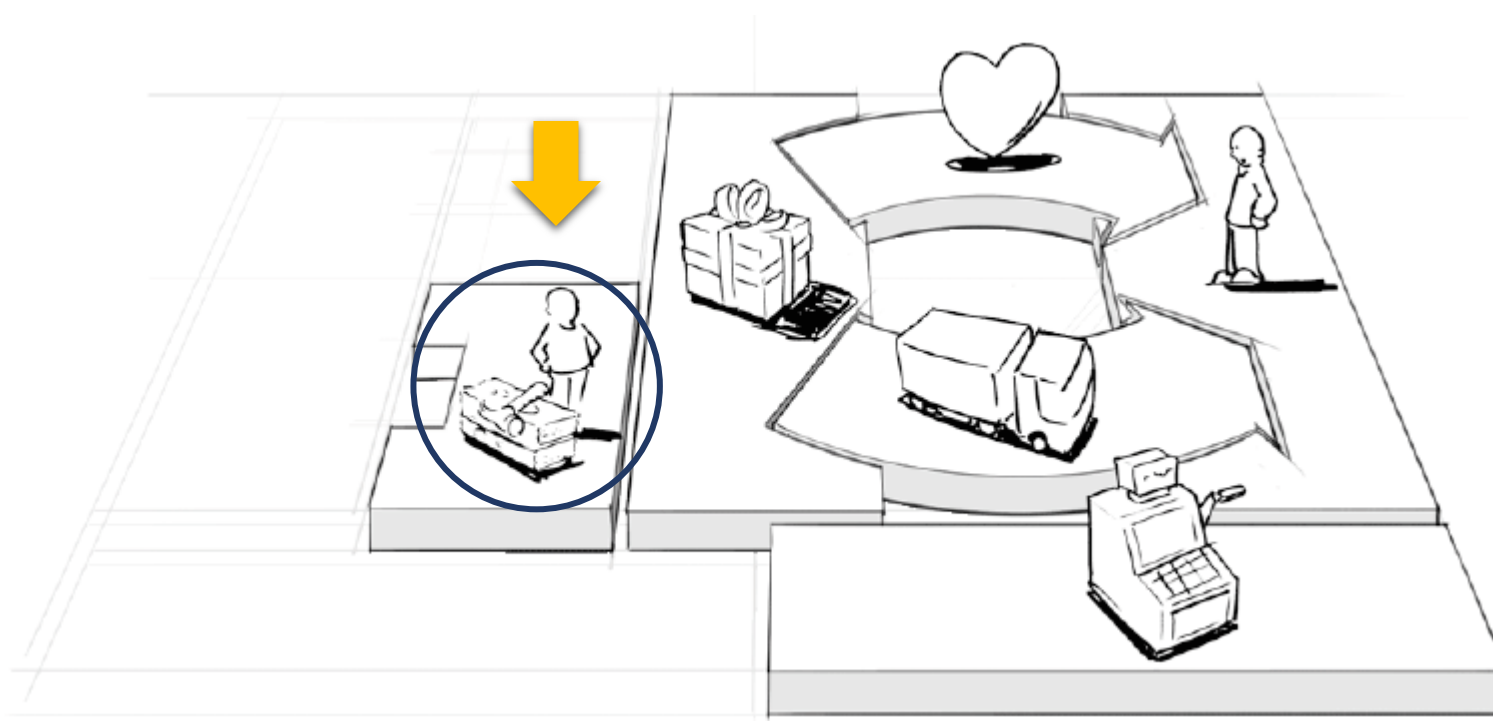
Sus cambios en el tiempo

6

Los recursos clave describen los elementos más importantes que se requieren para que el modelo de negocios funcione

Toda empresa requiere de recursos que le permitan crear y ofrecer una propuesta de valor, alcanzar sus mercados, mantener sus relaciones con los clientes y generar ingresos. Se requieren diferentes recursos para distintos modelos de negocios. Ellos pueden ser físicos, financieros, intelectuales o humanos y pueden ser propios, arrendados o adquiridos de socios.

¿Que recursos necesitamos para generar la propuesta de valor, hacerla llegar al cliente, relacionarnos con el cliente y generar ingresos??



Equipos
Maquinarias
Automóviles
Puntos de venta

TI
Bodegas
Infraestructura logística
Oficinas

Recursos intelectuales
Conocimientos
Patentes
Derechos de uso

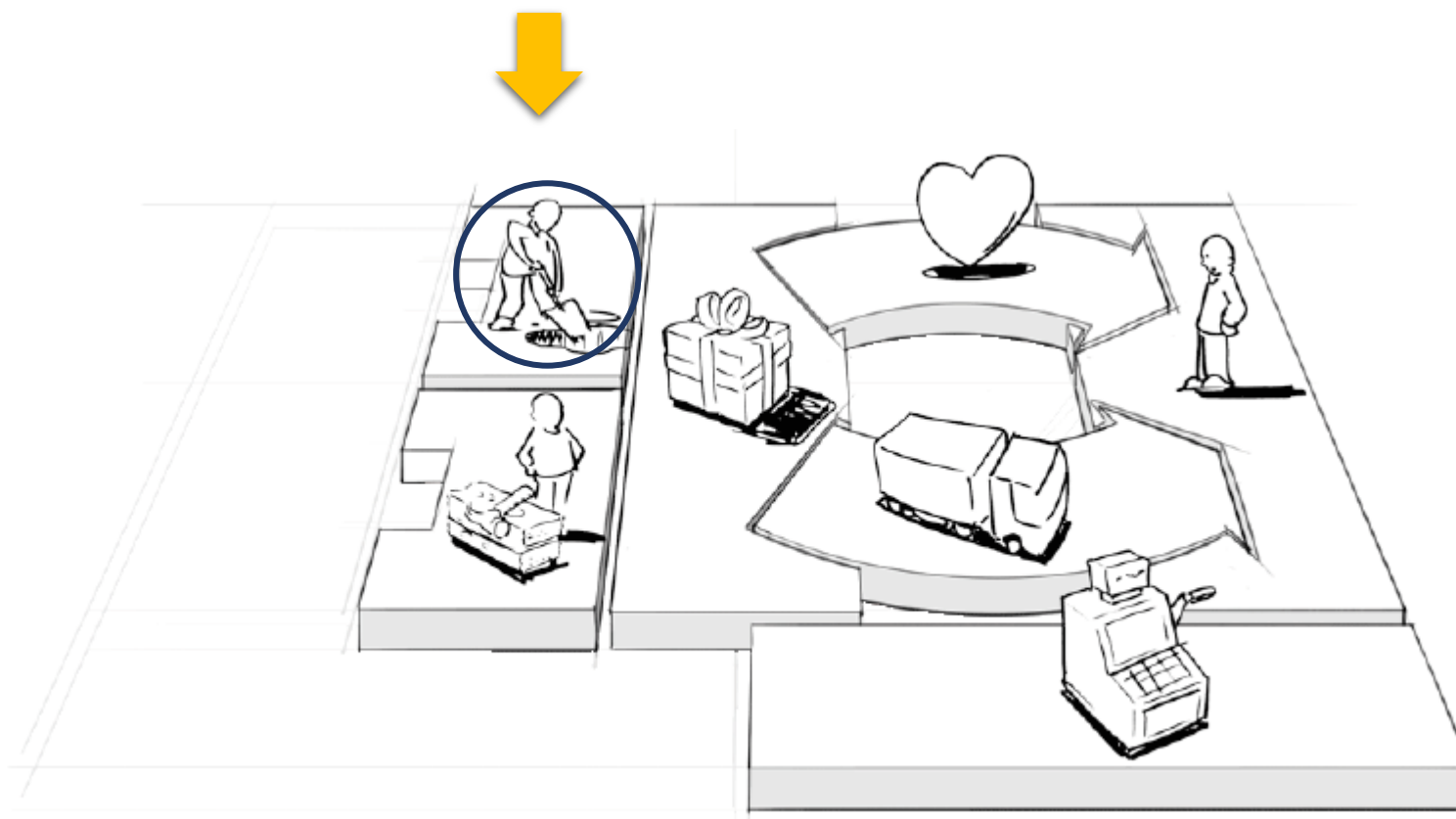
Recursos humanos
Financieros

7

Las actividades clave describen las acciones más importantes que se requieren para que el modelo de negocios funcione

Son las actividades necesarias para crear y ofrecer la propuesta de valor a los clientes, alcanzar ciertos mercados, mantener relaciones con clientes y generar ingresos.

¿Que acciones críticas debemos realizar para operar de manera exitosa?



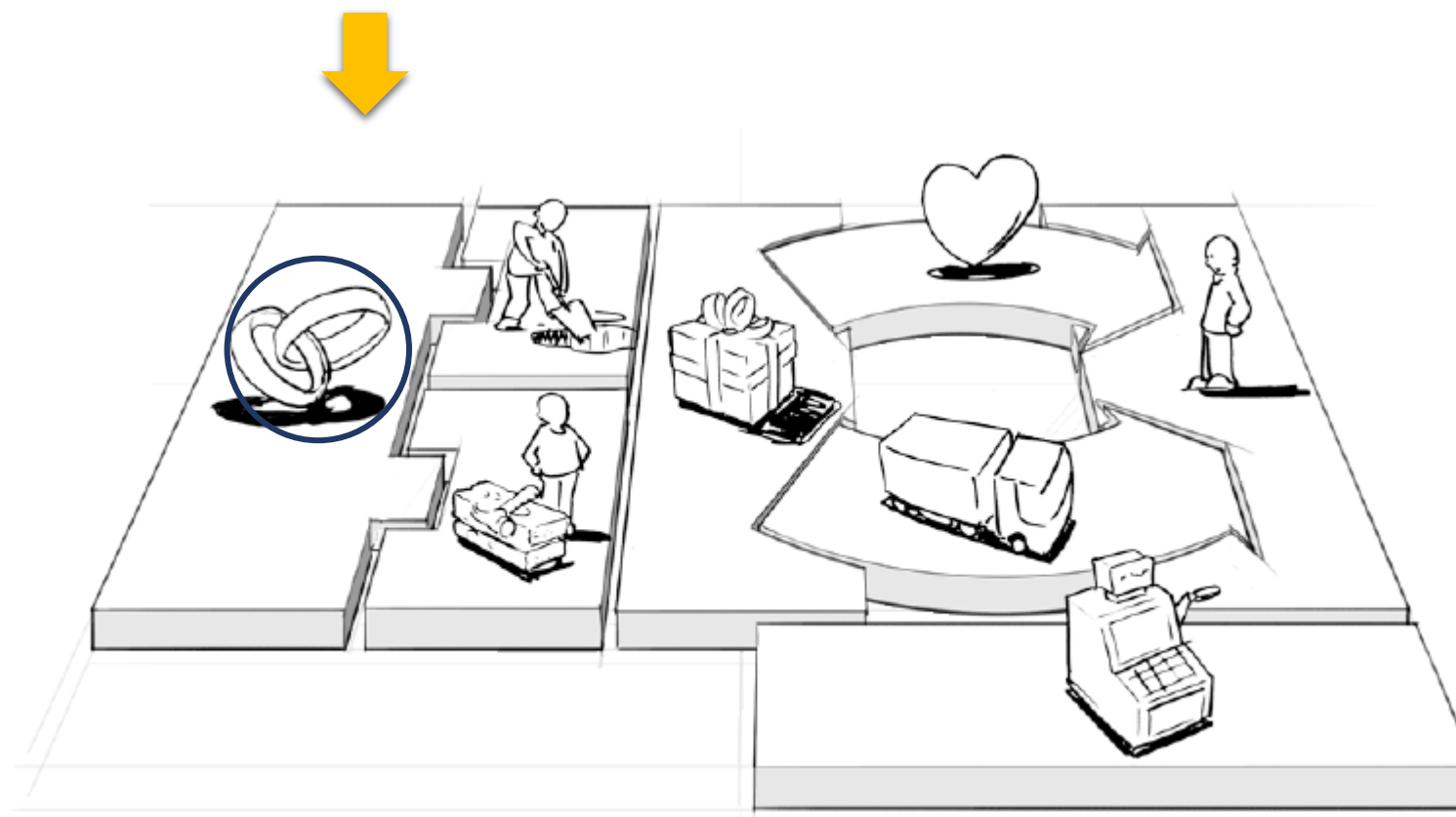
Producción
Diseño
Armado de productos

Entrenamiento
Resolución de problemas
Operación

8

La red de partners describen las alianzas más importantes que se requieren para que el modelo de negocios funcione

Las compañías crean alianzas y partnerships para optimizar sus modelos de negocios, reducir riesgos o adquirir recursos. Se pueden generar alianzas estratégicas entre no competidores, alianzas estratégicas con competidores, joint ventures para nuevos negocios, alianzas con proveedores, socios, etc. ¿Que alianzas críticas debemos concretar para que el modelo sea exitoso?



Motivaciones para crear alianzas:

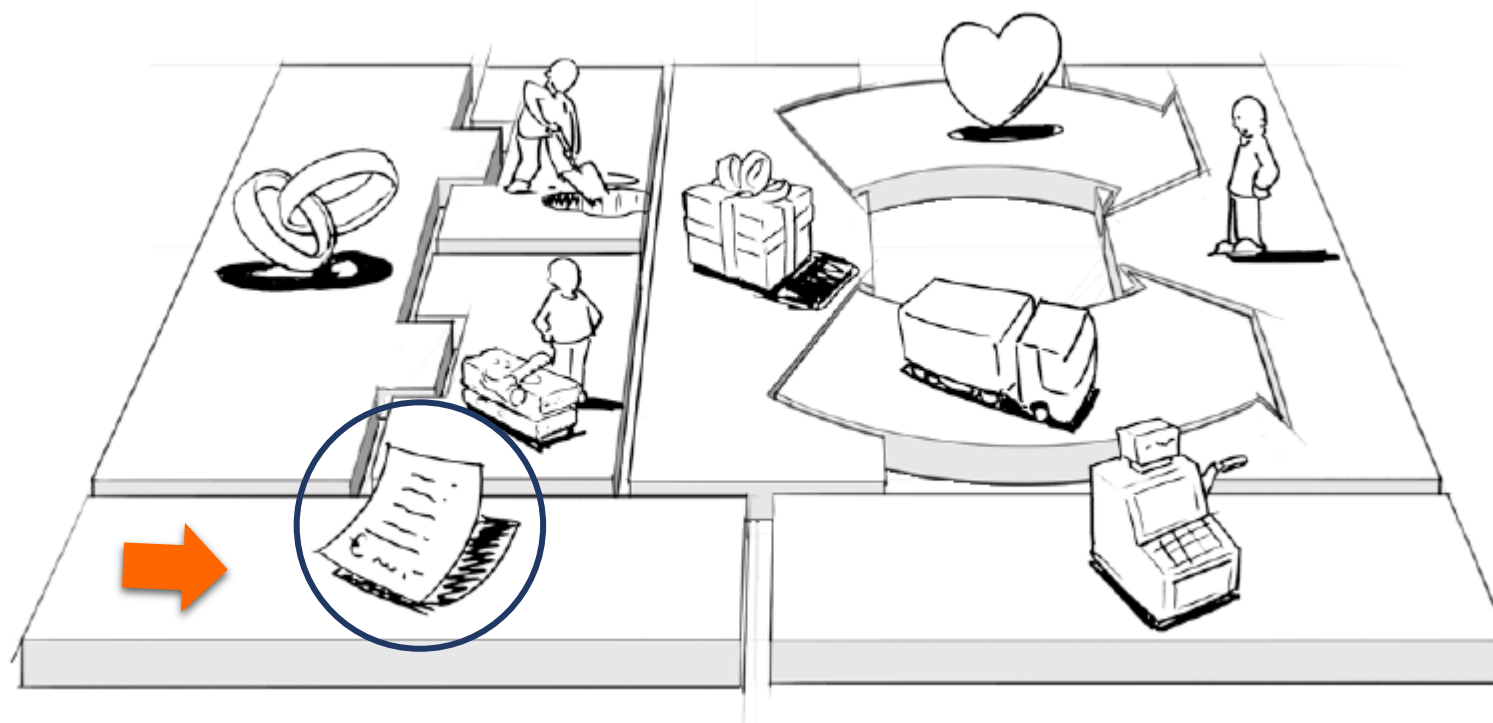
- Optimización y economías de escala
- Reducción de riesgos e incertidumbres
- Adquisición de recursos y actividades particulares

9

La estructura de costos describen los costos que debemos incurrir para operar el modelo de negocios

Se describen los costos más relevantes que deben solventar para operar bajo un modelo de negocios en particular. Crear y entregar valor, mantener relaciones con los clientes, y generar ingresos llevan un costo asociado.

¿Cuáles son los costos más relevantes del modelo?



Orientación a costos



Orientación a valor

Costos fijos
Costos de RRHH
Arriendos
Costo materias primas

Costos variables
Economías de escala
Economías por amplio scope

Lo importante de lo intangible

SOCIOS CLAVE

Aliados que van a permitir que el modelo de negocio funcione

¿Qué necesitamos de ellos para arrancar?

ACTIVIDADES CLAVE

¿Qué cosas ofrece el negocio para que funcione?

RECURSOS CLAVE

¿Qué necesitamos para que nuestro negocio funcione?

PROPUESTA DE VALOR

RELACIÓN CON CLIENTES

CANALES

SEGMENTO DE MERCADO

ESTRUCTURA DE COSTOS

¿Cuáles son los costos relacionados a mi operación?
Costos fijos, costos variables, impuestos, etc

FUENTE DE INGRESOS



Lo importante de lo intangible

SOCIOS CLAVE

ACTIVIDADES CLAVE

- Desarrollar la plataforma y soporte
- Evaluación y Contratos
- Actividades de Marketing

RECURSOS CLAVE

PROPUESTA DE VALOR

RELACIÓN CON CLIENTES

SEGMENTO DE MERCADO

CANALES

ESTRUCTURA DE COSTOS

FUENTE DE INGRESOS



Lo importante de lo intangible

SOCIOS CLAVE

ACTIVIDADES CLAVE

- Desarrollar la plataforma y soporte
- Evaluación y Contratos
- Actividades de Marketing

RECURSOS CLAVE

- Plataforma tecnológica
- Conductores expertos y verificados

PROPUESTA DE VALOR

RELACIÓN CON CLIENTES

CANALES

SEGMENTO DE MERCADO

ESTRUCTURA DE COSTOS

FUENTE DE INGRESOS



Lo importante de lo intangible

SOCIOS CLAVE

- Conductores con automóvil
- Proveedor de mapas
- Inversionistas

ACTIVIDADES CLAVE

- Desarrollar la plataforma y soporte
- Evaluación y Contratos
- Actividades de Marketing

RECURSOS CLAVE

- Plataforma tecnológica
- Conductores expertos y verificados

PROPUESTA DE VALOR

RELACIÓN CON CLIENTES

CANALES

SEGMENTO DE MERCADO

ESTRUCTURA DE COSTOS

FUENTE DE INGRESOS



Lo importante de lo intangible

SOCIOS CLAVE

- Conductores con automóvil
- Proveedor de mapas
- Inversionistas

ACTIVIDADES CLAVE

- Desarrollar la plataforma y soporte
- Evaluación y Contratos
- Actividades de Marketing

RECURSOS CLAVE

- Plataforma tecnológica
- Conductores expertos y verificados

PROPUESTA DE VALOR

RELACIÓN CON CLIENTES

SEGMENTO DE MERCADO

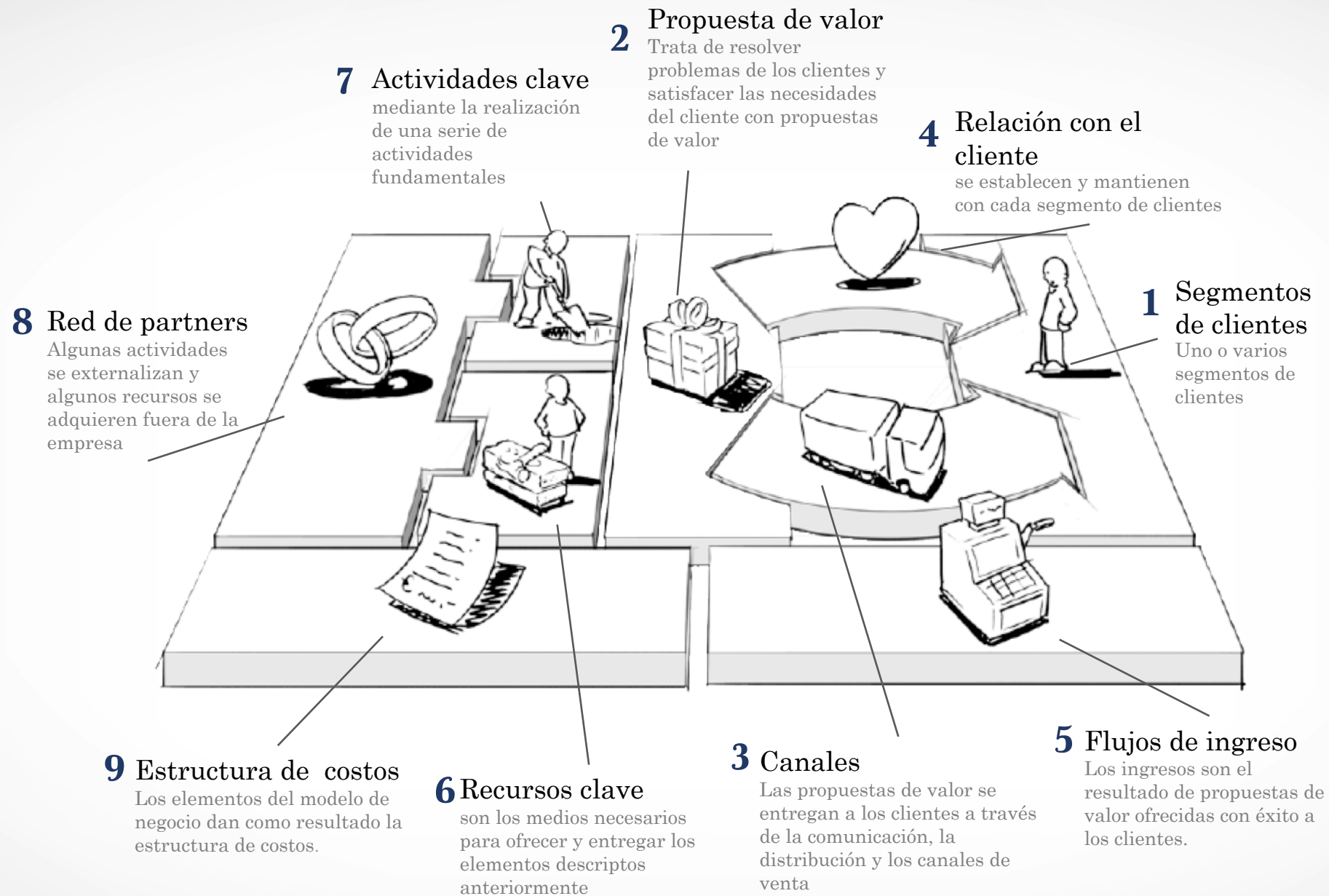
CANALES

ESTRUCTURA DE COSTOS

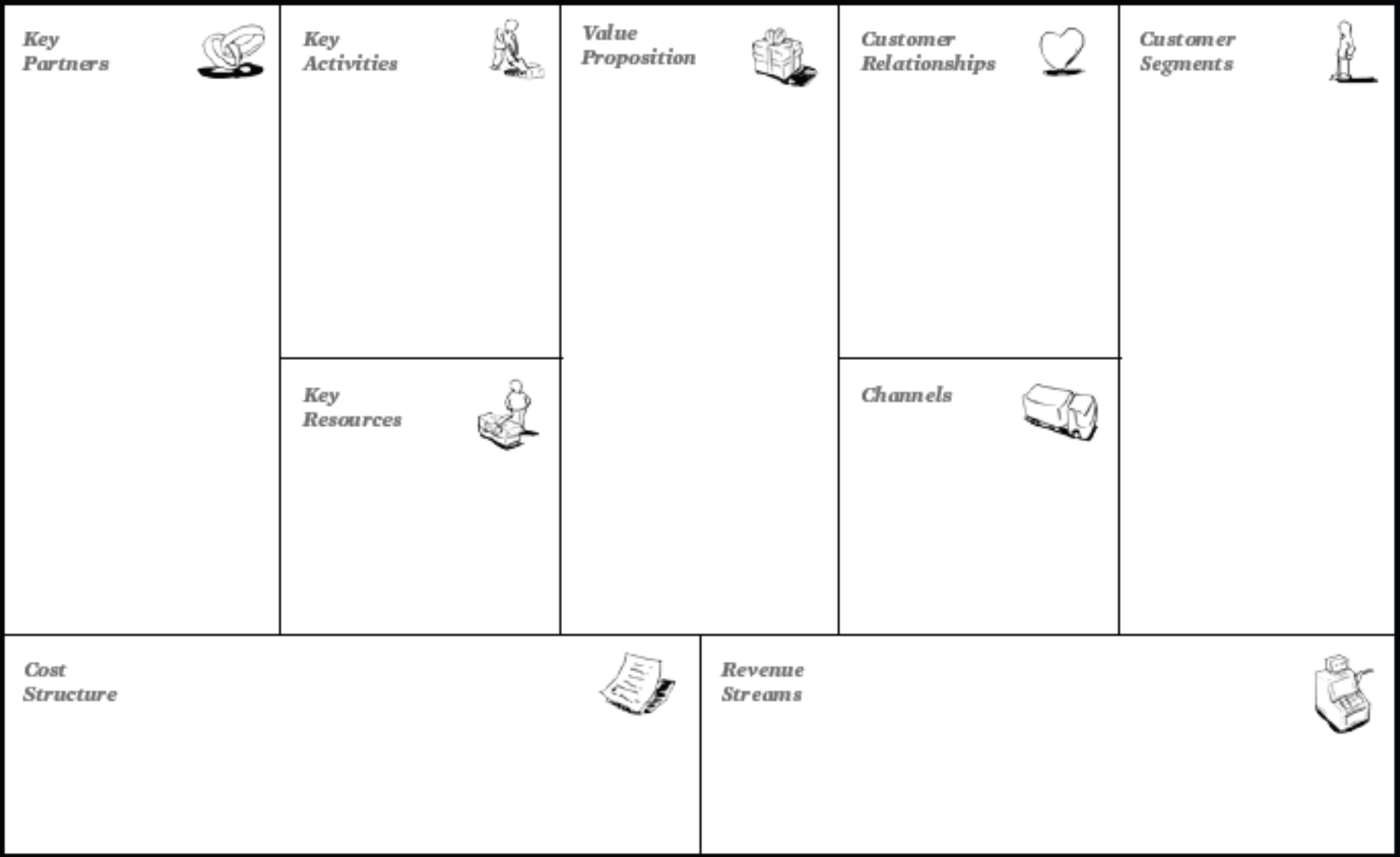
- Infraestructura tecnológica
- Empleados base
- Marketing
- Eventos

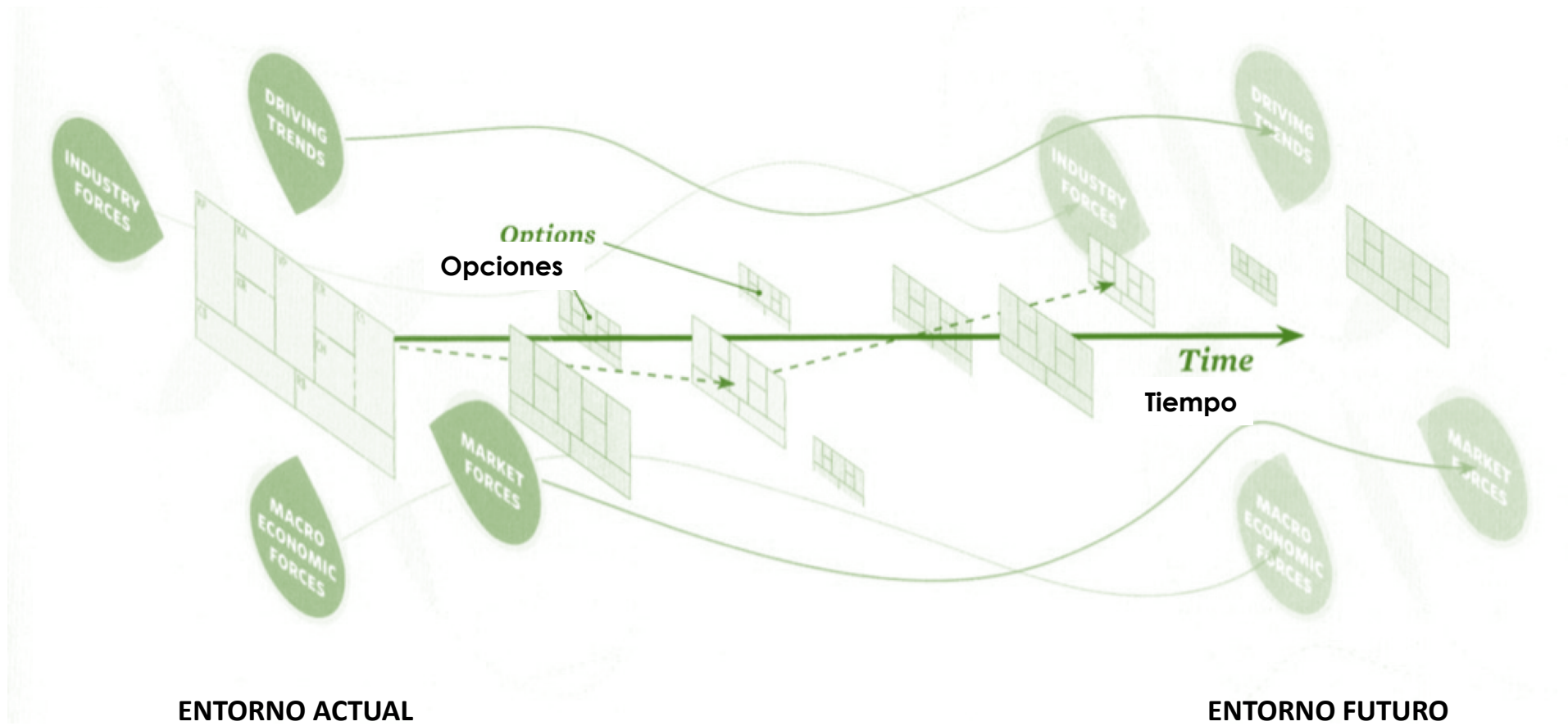
FUENTE DE INGRESOS





LIENZO CANVAS PARA DESCRIBIR EL MODELO DE NEGOCIOS





“Locura es **hacer lo mismo** una y otra vez esperando obtener resultados diferentes”

- *Albert Einstein*

GRACIAS



Río Rihn No. 52,
Cuauhtémoc,
06500, CDMX

