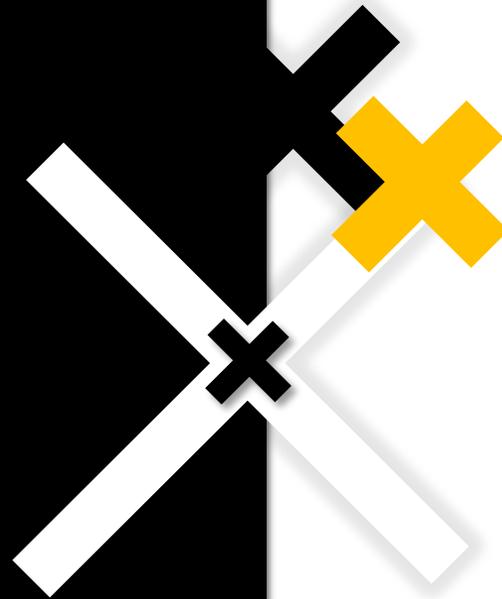


# EXPLORANDO EL NEGOCIO

## Business Model Canvas: Parte 2



1

Explicación del Concepto  
lado izquierdo

2

Ejemplo 1: Lado izquierdo

3

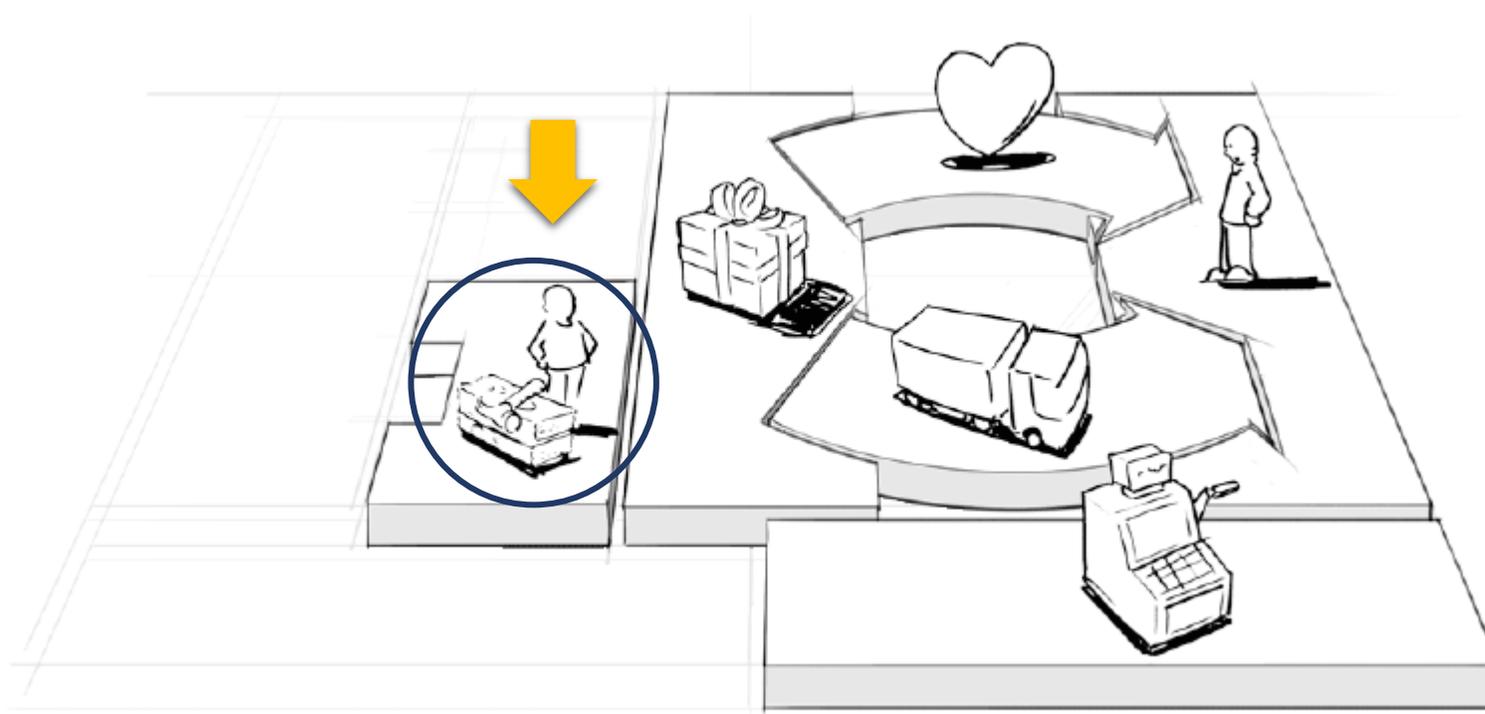
Sus cambios en el tiempo

# 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

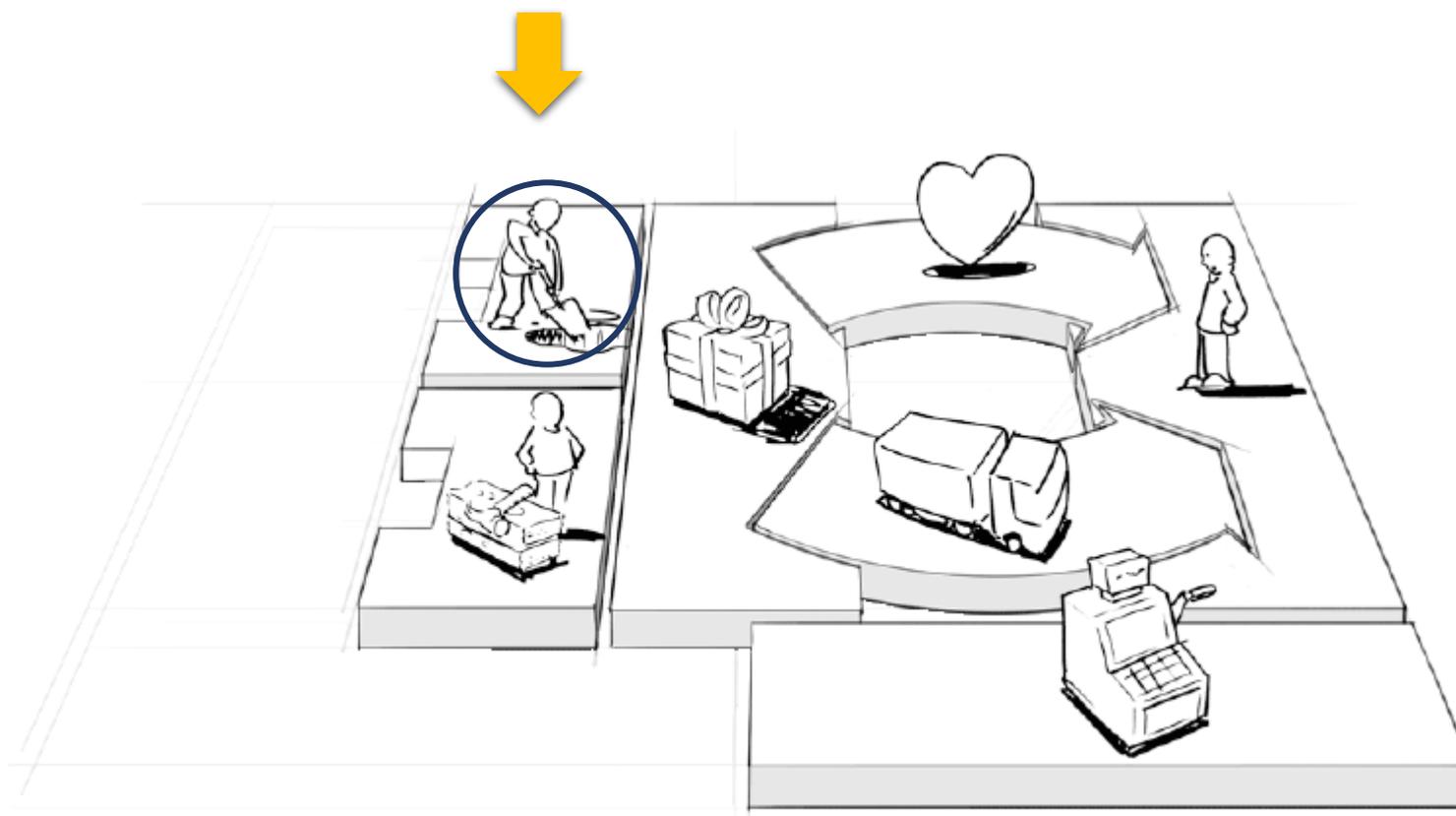
Recursos humanos  
Financieros

# 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?



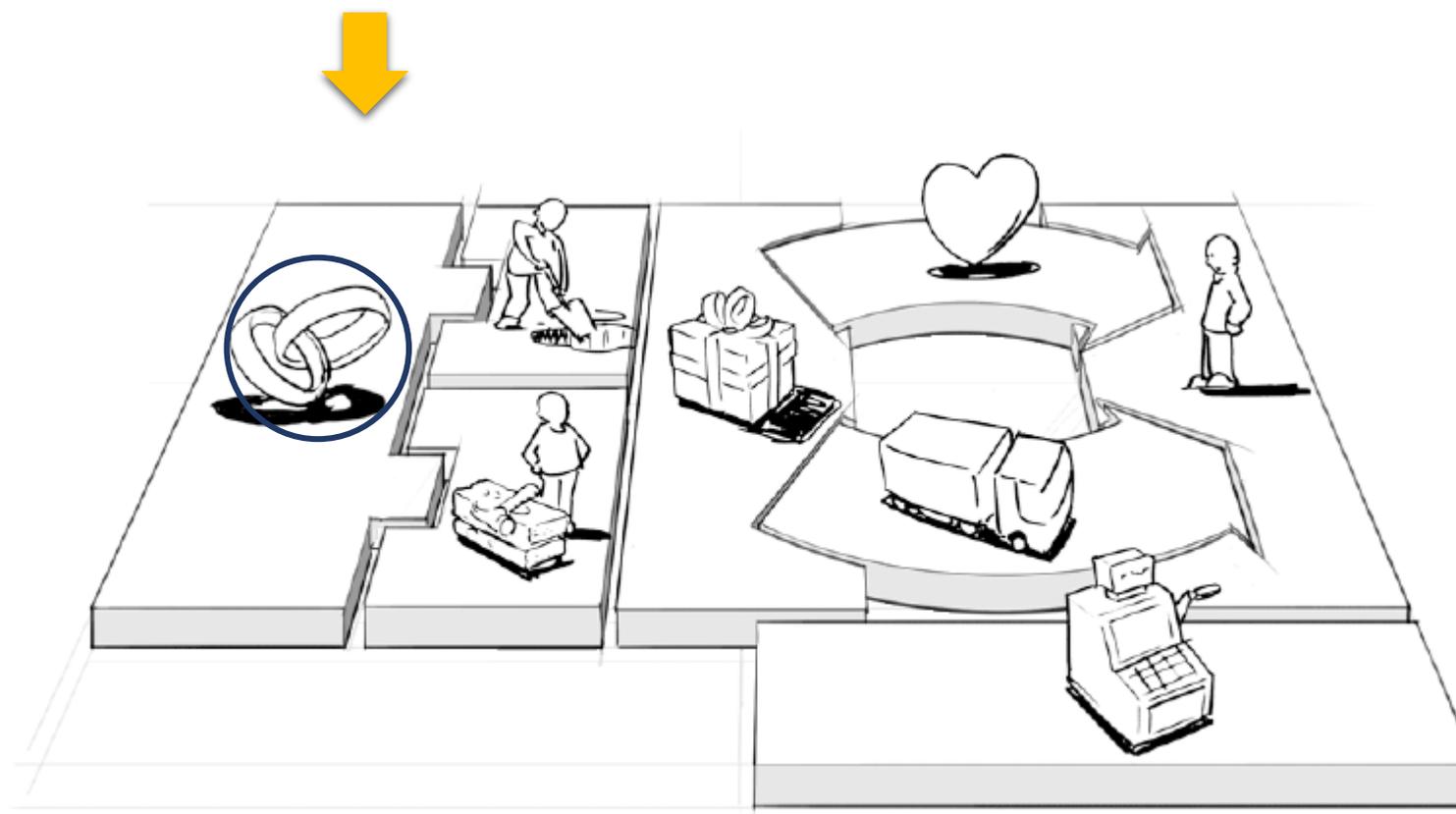
Producción  
Diseño  
Armado de productos

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:

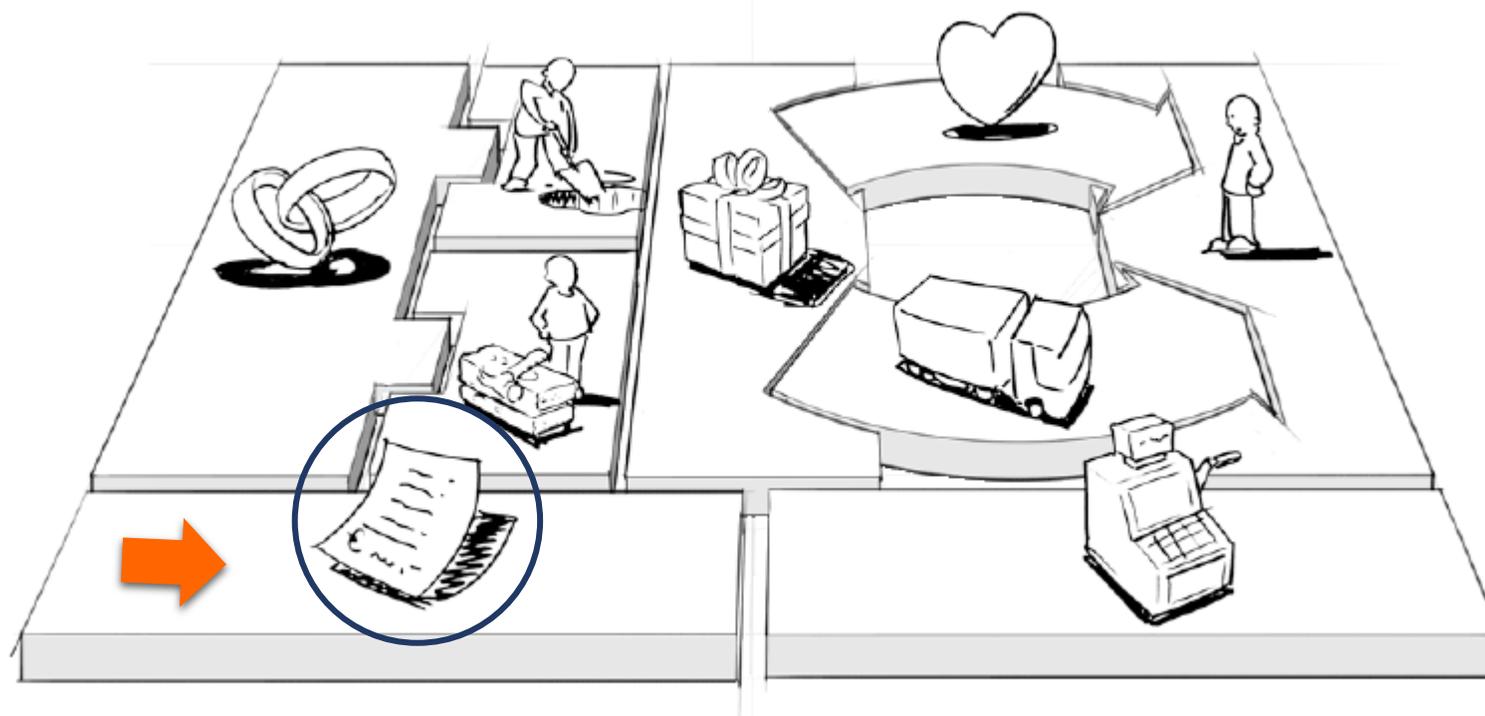
- Optimización y economías de escala
- Reducción de riesgos e incertidumbres
- Adquisición de recursos y actividades particulares

# 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

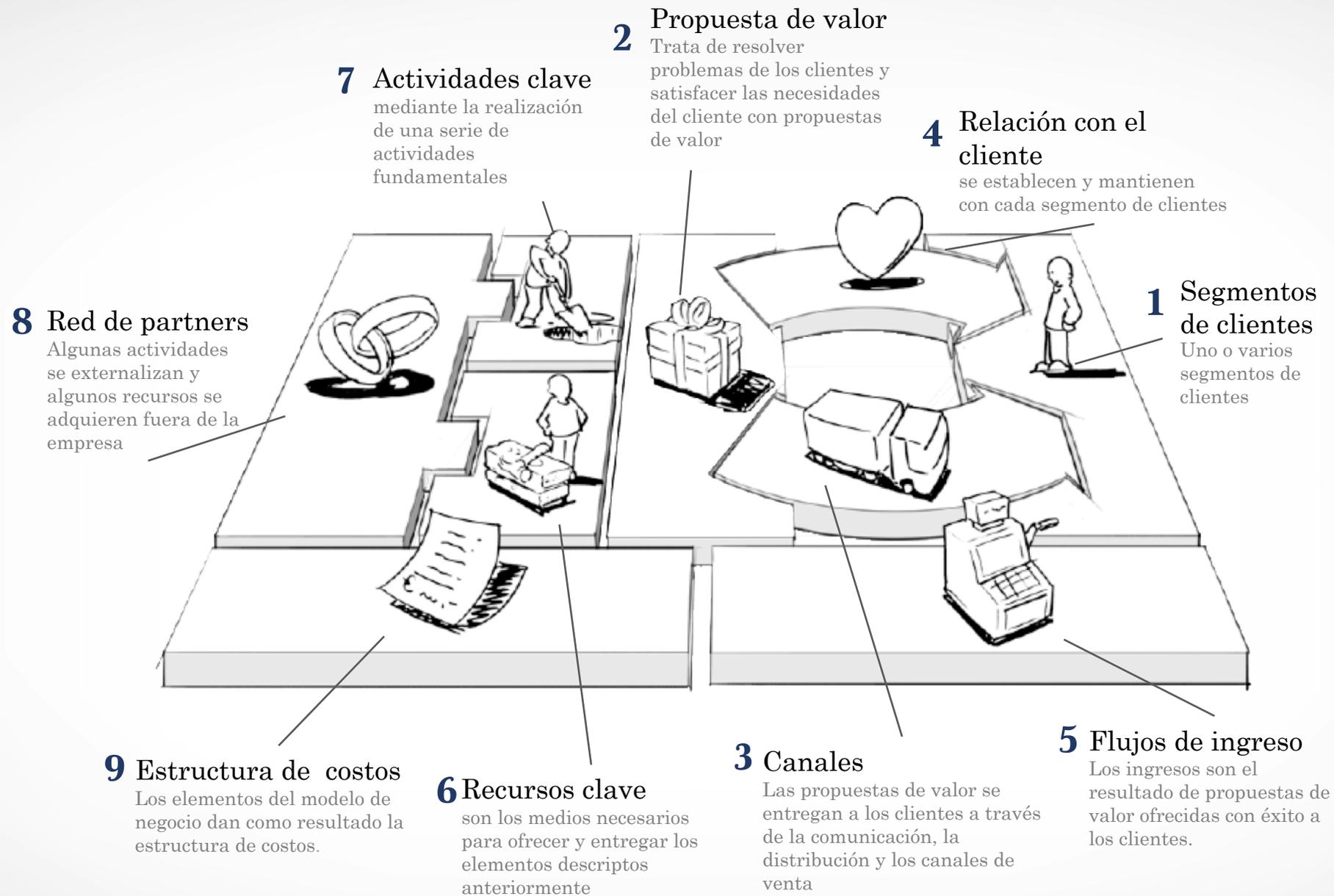
## CANALES

## ESTRUCTURA DE COSTOS

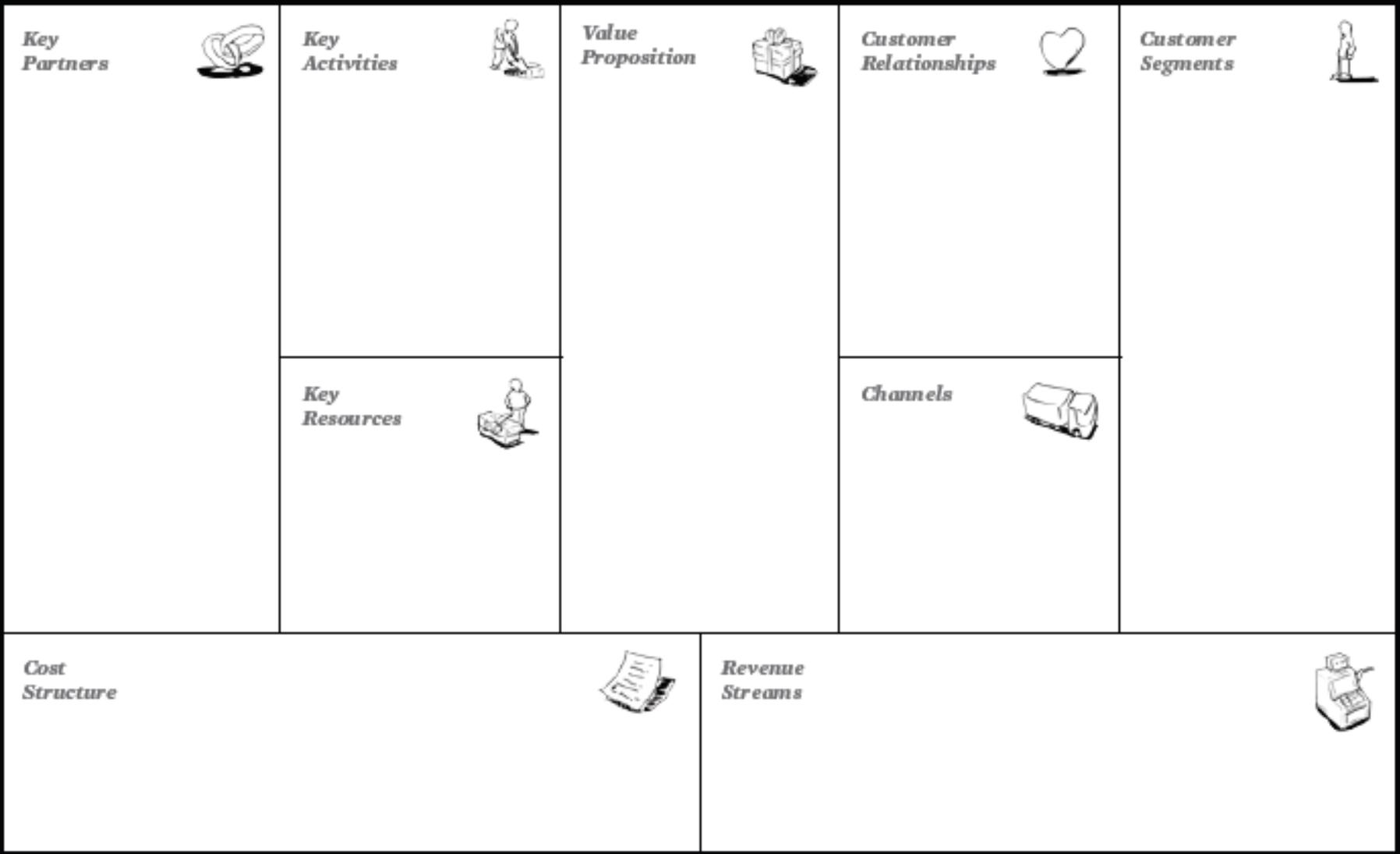
- Infraestructura tecnológica
- Empleados base
- Marketing
- Eventos

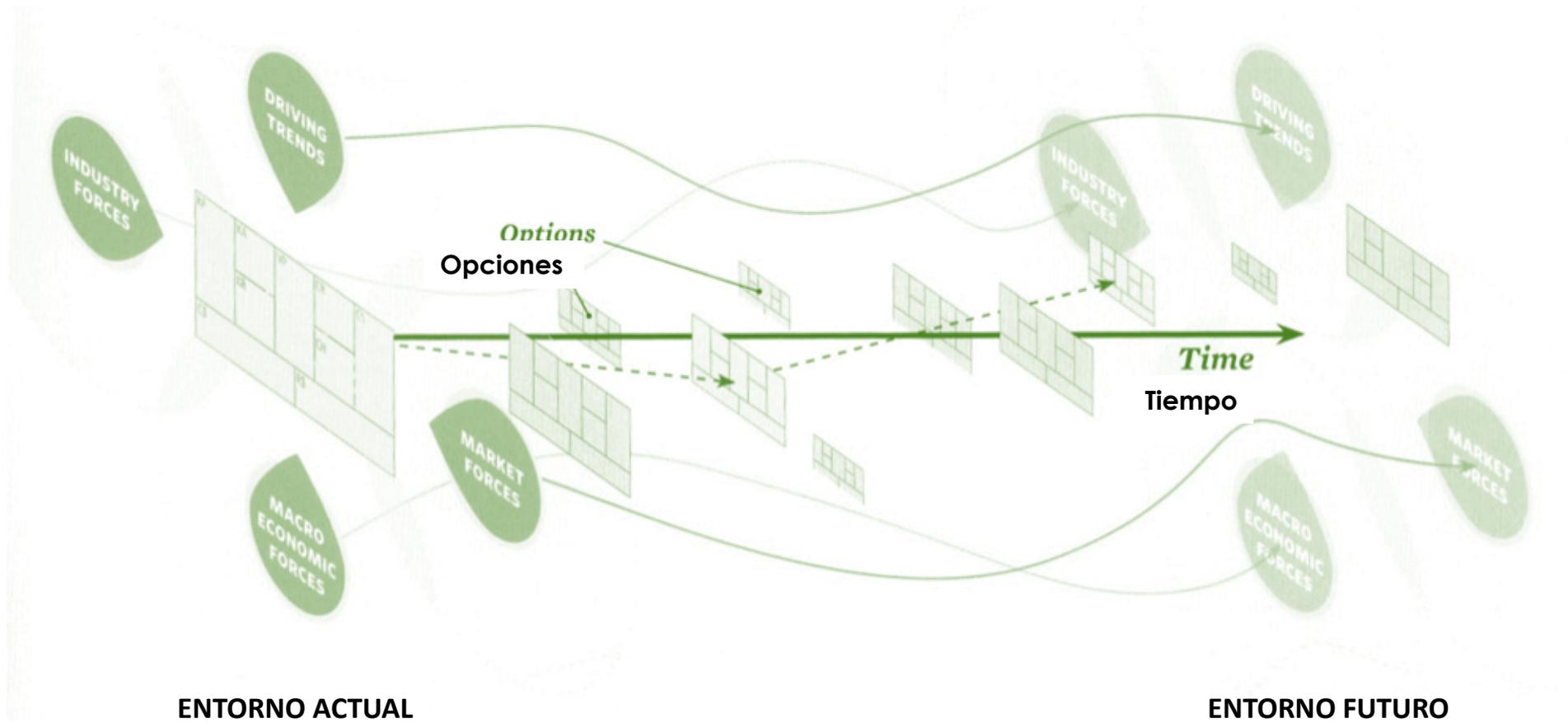
## FUENTE DE INGRESOS





# 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

