

# Lienzo de Modelo de Negocio / The Business Model Canvas.

Diseñado para:

Diseñado por:

Fecha: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

Versión: \_\_\_\_

## Socios clave



¿Quiénes son nuestros socios clave?  
¿Quiénes son nuestros proveedores clave?  
¿Qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?  
¿Qué actividades clave realizan los socios?

### MOTIVACIONES PARA SOCIOS:

Optimización y economía.  
Reducción de riesgo e incertidumbre.  
Adquisición de recursos y actividades particulares.

## Actividades clave



¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?  
¿Nuestros canales de distribución?  
¿Nuestras relaciones con los clientes?  
¿Nuestras fuentes de ingresos?

### CATEGORÍAS:

Producción.  
Resolución de problemas.  
Plataforma / Red.

## Propuestas de valor



¿Qué valor en regamos al cliente?  
¿Cuál de los problemas que tiene nuestro cliente, le vamos a ayudar a resolver?  
¿Qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de clientes?  
¿Qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

### CARACTERÍSTICAS:

Novedad.  
Rendimiento.  
Personalización.  
"Hacer el trabajo"  
Diseño.  
Marca / Status.  
Precio.  
Reducción de costos.  
Reducción de riesgos.  
Accesibilidad.  
Conveniencia / Usabilidad.

## Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relación espera cada uno de nuestros segmentos de clientes, que establezcamos y mantengamos con ellos?  
¿Cuáles hemos establecido?  
¿Cómo están integradas con el resto de nuestro modelo de negocio?  
¿Cuánto cuestan?

### EJEMPLOS:

Asistencia personal.  
Asistencia personal dedicada.  
Autoservicio.  
Servicios automatizados.  
Comunidades.  
Co-creación.

## Segmentos de cliente



¿Para quién estamos creando valor?  
¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

### EJEMPLOS:

Mercado masivo.  
Nichos de mercado.  
Segmentado.  
Plataforma multilateral.

## Recursos clave



¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?  
¿Nuestros canales de distribución?  
¿Nuestras relaciones con los clientes?  
¿Nuestras fuentes de ingresos?

### TIPOS DE RECURSOS:

Físicos.  
Intelectual (Patentes de marca, derechos de autor, datos).  
Humanos.  
Financieros.

## Canales



¿A través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de clientes?  
¿Cómo los estamos contactando?  
¿Cómo están integrados nuestros canales?  
¿Cuáles funcionan mejor?  
¿Cuáles son más eficientes en costos?  
¿Cómo estamos integrándolos con las rutinas del cliente?

### FASES DE CANAL:

1.- Conciencia.  
¿Cómo conseguimos conciencia sobre los productos y servicios de nuestra empresa?  
2.- Evaluación.  
¿Cómo ayudamos a nuestros clientes a evaluar la propuesta de valor de nuestra organización?  
3.- Compra.  
¿Cómo permitimos a nuestros clientes comprar productos y servicios específicos?  
4.- Entrega.  
¿Cómo llevamos la propuesta de valor a nuestros clientes?  
5.- Postventa.  
¿Cómo proporcionamos soporte postventa a los clientes?

## Estructura de costos

¿Cuáles son los costos más importantes, relacionados a nuestro modelo de negocio?  
¿Qué recursos clave son los más caros?  
¿Qué actividades clave son las más caras?

### ES TU NEGOCIO MÁS:

Basado en costo (Estructura de costos más simple, propuesta de valor de precio bajo, máxima automatización, outsourcing extensivo)  
Basado en valor (Centrado en creación de valor, propuesta de valor premium)

### CARACTERÍSTICAS DE EJEMPLO:

Costos fijos (Sueldos, arriendos, utilidades)  
Costos variables.  
Economías de escala.  
Economías de alcance.

## Fuentes de ingresos

¿Para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?  
¿Para qué pagan actualmente?  
¿Cómo están pagando ahora?  
¿Cuánto contribuye cada fuente de ingreso a los ingresos totales?

### TIPOS:

Venta de activos.  
Pago por uso.  
Cuota de suscripción.  
Préstamo, arriendo, leasing.  
Licencias.  
Comisiones.  
Publicidad.

### PRECIO FIJO:

Lista de precios.  
Dependiente de la funcionalidad del producto.  
Dependiente del segmento de clientes.  
Dependiente del volumen.

### PRECIO DINÁMICO:

Negociación (Regateo).  
Gestión de rendimientos.  
Mercado en tiempo real.