

Lienzo De Modelo De Negocios

Diseñado para:

Diseñado por:

En:

Iteración

Socios Clave



Quiénes son nuestros socios clave?
 Quiénes son nuestros proveedores clave?
 Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave?
 Que actividades realizan nuestros socios clave?

Motivaciones para realizar alianzas:
 Optimización y economía
 Reducción de riesgos e incertidumbre
 Adquisición de recursos y actividades particulares

Actividades Clave



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

Categorías:
 Producción
 Solución de problemas
 Plataforma / Red

Propuesta de Valor



Que valor estamos entregando a los clientes?
 Cual problema estamos ayudando a resolver?
 Cual necesidad estamos satisfaciendo?
 Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?

Novedad:
 Desempeño
 Personalización
 "Ayuda a hacer el trabajo"
 Diseño
 Marca/Status
 Precio
 Reducción de Costos
 Reducción de Riesgos
 Accesibilidad
 Conveniencia / Usabilidad

Relación con Clientes



Que tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?
 Que relaciones hemos establecido?
 Cuan costosas son?
 Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

Ejemplos:
 Asistencia Personal
 Asistencia Personal Dedicada
 Auto Servicio
 Servicios Automatizados
 Comunidades

Segmentos De Clientes



Para quién estamos creando valor?
 Quiénes son nuestros clientes mas importantes?

Merchod mation:
 Nichos de mercado
 Segmentos
 Diversificados
 Plataforma multipl

Recursos Clave



Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
 nuestros canales?
 nuestras relaciones con los clientes?
 nuestras fuentes de ingreso?

Tipos de recursos:
 Físicos
 Intelectuales (Marcas, patentes, derechos de autor, datos)
 Humanos
 Financieros

Canales



A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados?
 Como los estamos alcanzando ahora?
 Como estan integrados nuestros canales?
 Cuales Funcionan Mejor?
 Cuales son los mas rentables?
 Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

Fases del canal:
 1. Crear conciencia
 Como atraer atención de los prospectos y generar la venta temprana?
 2. Evaluación
 Como validar la demanda de los clientes y evaluar el punto de venta?
 3. Compra
 Como asegurar que nuestros clientes compran productos o servicios específicos?
 4. Entrega - Como proporcionar el producto?
 Como asegurar que el producto llega a los clientes?
 5. Post Venta

Estructura De Costos

Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio?
 Cuales recursos clave son los mas costosos?
 Cuales actividades clave son las mas costosas?

Su negocio es mas:
 Enfocado al costo (el costo de los canales de distribución, propuesta de valor, de otros costos, máxima información, muchos proveedores)
 Enfocado al valor (enfocado a la creación de valor, Propuesta de valor, pocos proveedores)

Ejemplo de características:
 Costos fijos (Salarios, rentas, impuestos)
 Costos Variables
 Economías de escala
 Economías de alcance



Fuente De Ingresos

Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?
 Actualmente por que se paga?
 Como están pagando?
 Como preferirían pagar?
 Cuanto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

Tipos:
 Venta de activos
 Cargo por uso
 Cargo por suscripción
 Préstamo/Ayuda/Arranque
 Licenciamiento
 Cargo de comitaje
 Publicidad

Precio fijo:
 Lista de precios
 Siglos característicos
 Dependiendo del volumen

Precio dinámico:
 Negociación
 Gestión del rendimiento
 Mercado en tiempo real
 Subastas

