

COMPONENTES MODELO DE NEGOCIO

www.reallygreatsite.com





INTRODUCCIÓN

El modelo Canvas es una herramienta visual que ayuda a las empresas a describir, diseñar y mejorar sus modelos de negocio, organizando los aspectos clave del negocio en nueve bloques interconectados en un solo lienzo para facilitar la comprensión y la ejecución estratégica.

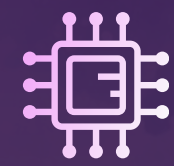




¿PARA QUE SIRVE?

- **Visualización:** Proporciona una visión general y clara de todo el modelo de negocio.
- **Planificación Estratégica:** Ayuda a definir y mejorar estrategias al conectar la visión con la ejecución.
- **Detección de Oportunidades:** Facilita la identificación de deficiencias y nuevas oportunidades de crecimiento.
- **Innovación:** Permite crear y analizar nuevas ideas para la evolución del negocio.





COMPONENTES

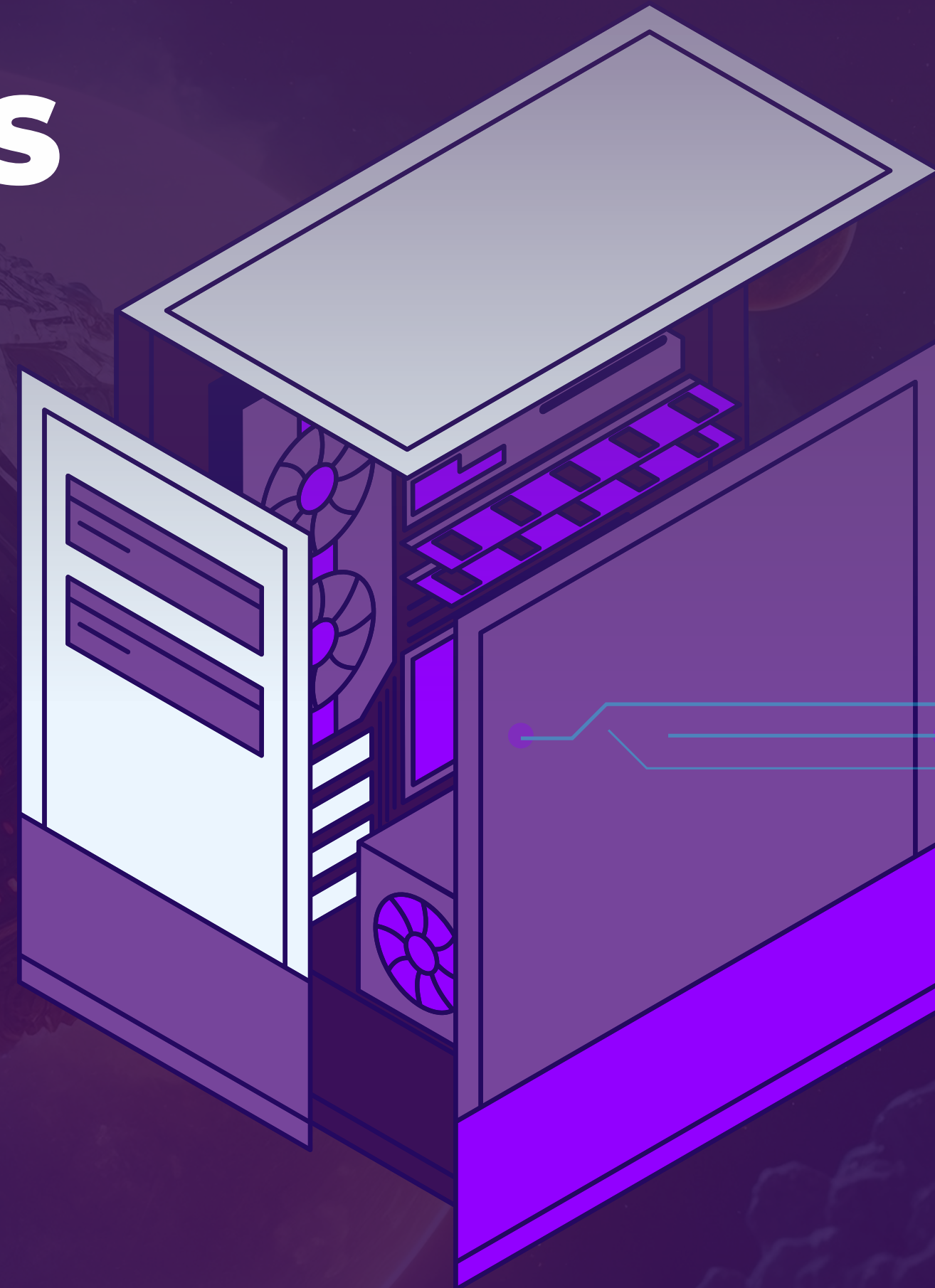
1. Segmentos de Clientes

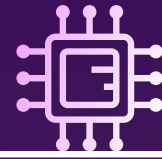
◆ Definición:

Son los grupos de personas o empresas a los que el negocio dirige sus productos o servicios.

💡 Enfoque del desarrollador:

Conocer a los clientes del negocio permite definir quiénes usarán el sistema (usuarios finales, empleados, proveedores, etc.) y qué necesidades deben satisfacerse mediante el software.





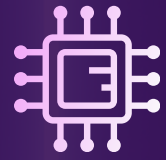
05

1. **SEGMENTOS DE CLIENTE**

- Preguntas guía:
- ¿Quiénes son los clientes principales?
- ¿Qué necesidades o problemas tienen? □
- ¿Existen distintos tipos de clientes?
- ¿Qué relación esperan tener con la empresa?

Relación con el software: Define los tipos de usuarios que usará el sistema.





2. PROPUESTA DE VALOR

Es el conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de mercado específico. El objetivo es solucionar los problemas de los clientes y satisfacer sus necesidades mediante propuestas de valor. ¿Qué problema ayudamos a solucionar? ¿Qué valor ofrecemos a nuestros clientes? Hay que plantearlo desde la perspectiva de "qué quiere comprar nuestro cliente" versus "qué vendemos".





2. PROPUESTA DE VALOR

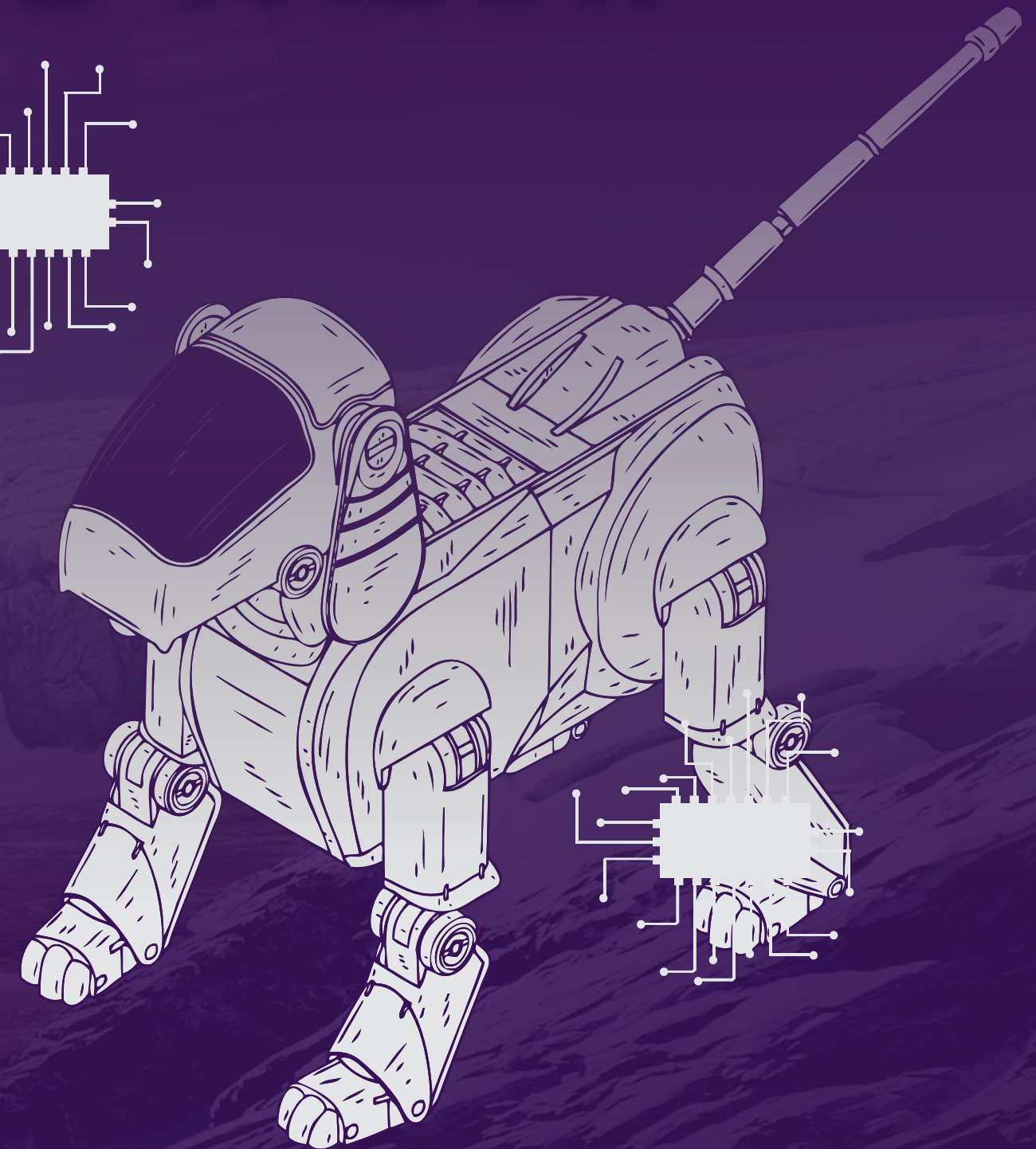
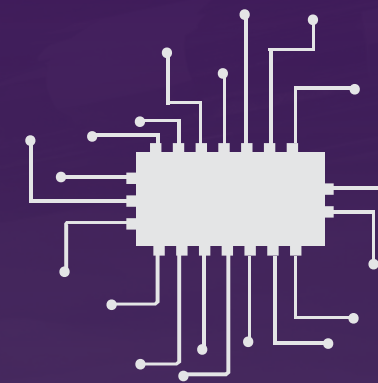
Nº8

Preguntas guía:

- ¿Qué ofrece la empresa que la hace diferente?
- ¿Qué problema resuelve?
- ¿Por qué los clientes la eligen?
- ¿Qué valor diferencial aporta?

Relación con el software:

El sistema debe fortalecer lo que da valor al cliente.





3. CANALES DE COMUNICACIÓN



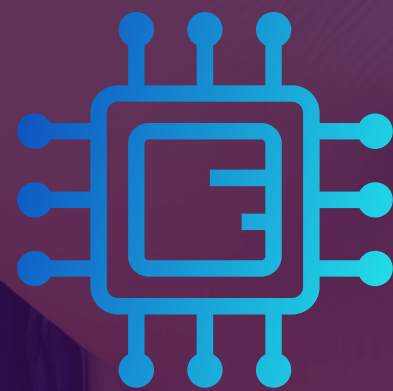
Canales de comunicación, distribución y venta. a forma en que la empresa establece contacto con los diferentes clientes y cómo les proporciona la propuesta de valor.

Preguntas guía:

- ¿Cómo se da a conocer la empresa?
- ¿Por qué medios entrega sus productos?
- ¿Qué canales son más efectivos?
- ¿Cómo puede la tecnología mejorar estos canales?

Relación con el software:

Define si se necesita app, sitio web o integración digital.





4. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Los diferentes tipos de relaciones de la empresa con cada segmento de clientes, que establecen y mantienen de forma independiente para cada segmento. En función de cada cliente, adaptaremos el discurso.

PREGUNTAS CLAVE

Preguntas guía:

- ¿Cómo mantiene contacto con sus clientes?
- ¿Ofrece atención personalizada o automatizada?
- ¿Cómo gestiona quejas o consultas?

Relación con el software:

- Permite implementar CRM, notificaciones o encuestas.





5. FUENTES DE INGRESO

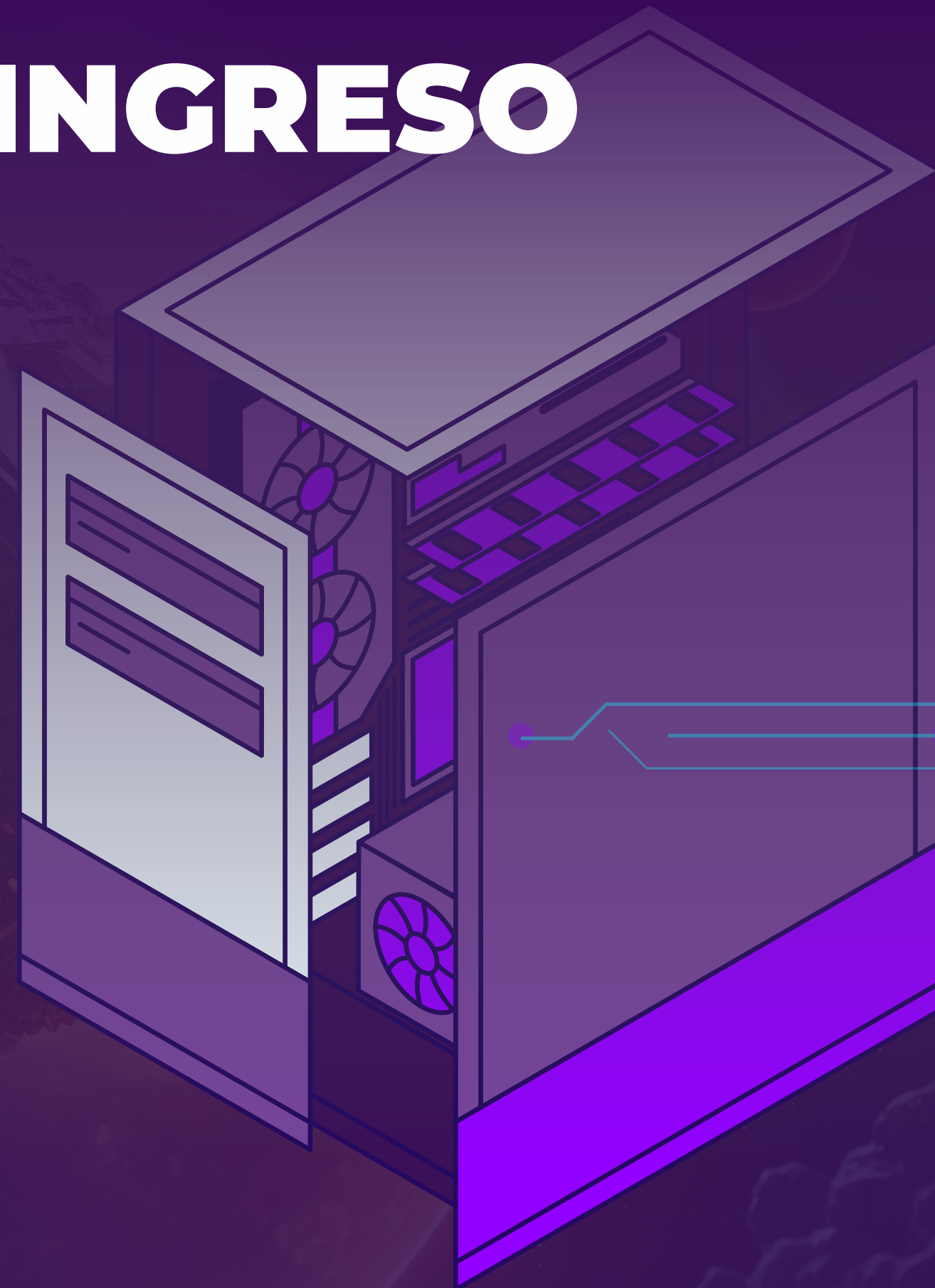
Se generan cuando los clientes adquieren las propuestas de valor que ofrece la empresa

Preguntas guía:

- ¿Cómo obtiene ingresos la empresa?
- ¿Cuáles son las principales fuentes de ganancia?
- ¿Qué métodos de pago utiliza?

Relación con el software:

Define si el sistema debe registrar ventas, pagos o facturas.





6. RECURSO Y CAPACIDADES

08

CLAVE

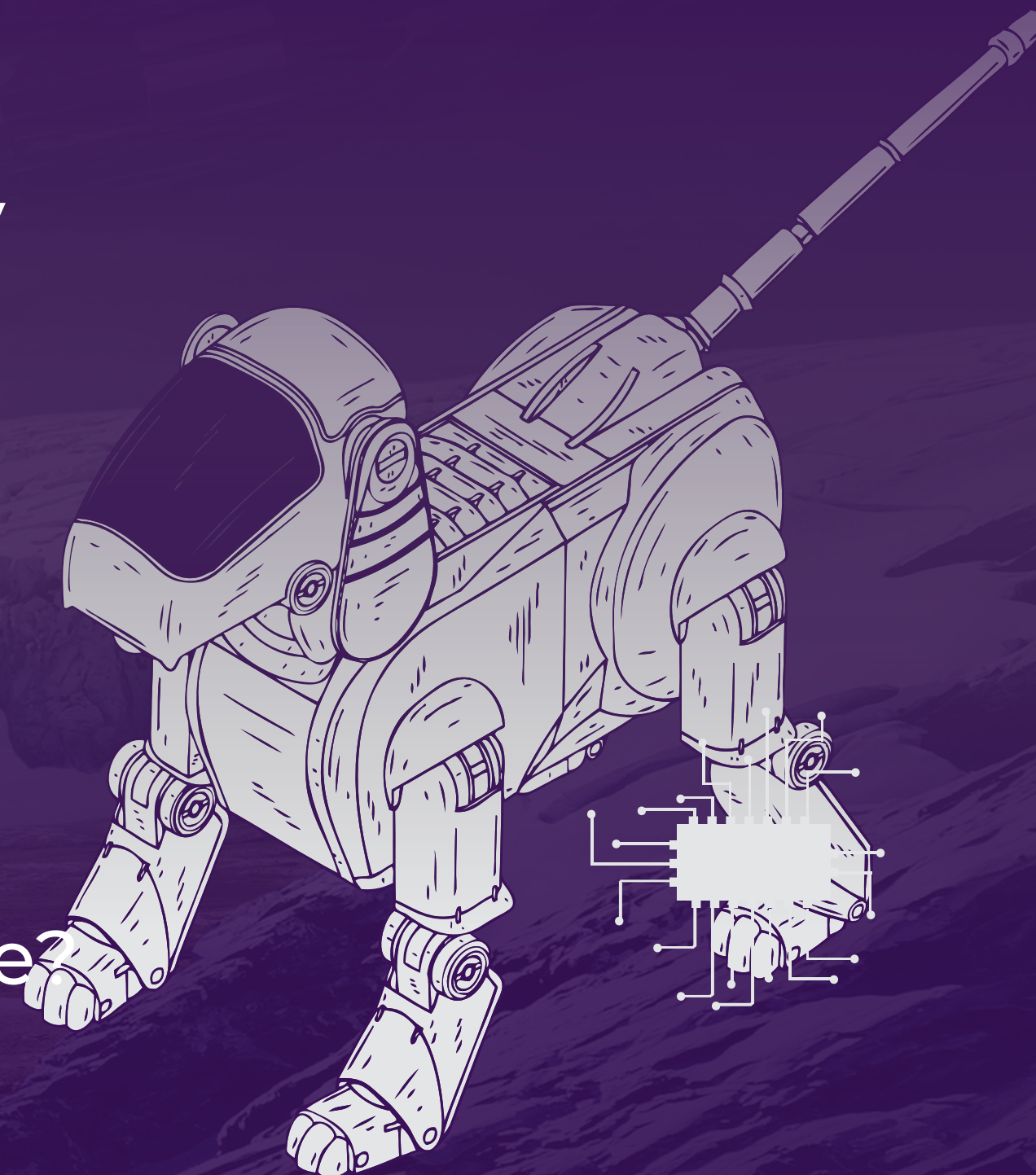
Los activos necesarios para el modelo de negocio, incluidas las personas de la empresa y sus capacidades.

Preguntas guía:

- ¿Qué necesita la empresa para operar (personas, equipos, tecnología)?
- ¿Qué recursos tecnológicos posee?
- ¿Con qué sistemas debe integrarse el software?

Relación con el software:

Determina www.reallygreatsite.com y compatibilidad.





7. ACTIVIDADES CLAVE

Las acciones necesarias que deben llevarse a cabo. Habrá que saber si contamos con las capacidades necesarias (y recursos clave) para llevar a cabo estas actividades.

PREGUNTAS CLAVE

Preguntas guía:

- ¿Qué hace la empresa día a día?
- ¿Qué tareas son críticas o repetitivas?
- ¿Qué procesos pueden automatizarse?

Relación con el software:
Permite identificar procesos a digitalizar.





8. ALIANZAS CLAVE



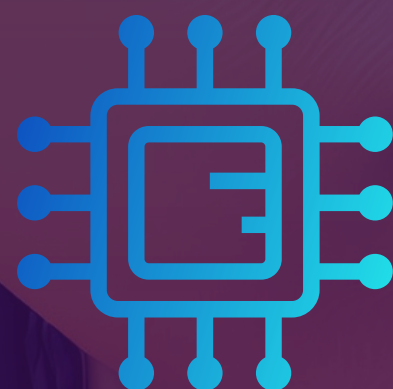
Las alianzas, los socios, incluso los proveedores que necesitamos para el éxito del modelo de negocio. Quizá algunas actividades se pueden externalizar y / o determinados recursos se pueden adquirir fuera de la empresa.

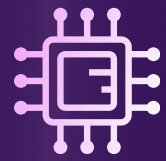
Preguntas guía:

- ¿Con quién colabora la empresa?
- ¿Qué proveedores o aliados son indispensables?
- ¿Debe el software compartir información con ellos?

Relación con el software:

Define posibles integraciones externas.





9. GASTOS

toda la puesta en marcha de un negocio para poder elaborar y hacer llegar la propuesta de valor a los clientes tiene unos costos asociados. ¿Cuál es la estructura de costos?

Preguntas guía:

- ¿Cuáles son los principales gastos del negocio?
- ¿Qué procesos generan más costos?
- ¿Dónde puede el software reducir gastos?

Relación con el software: Permite medir eficiencia y control financiero.

