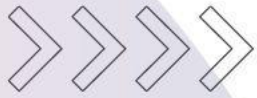


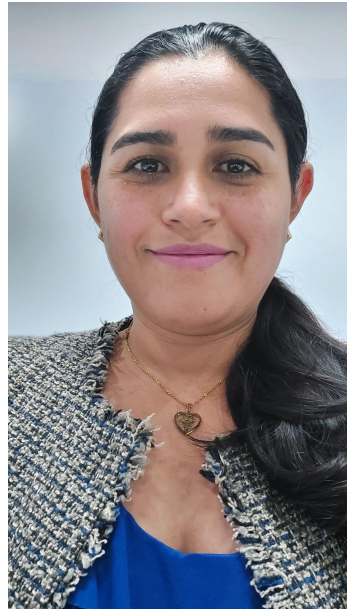
# Módulo 1 Sesión 3

## Elementos Business Model Canvas

### Por Karla Orellana

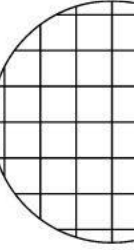


# Bienvenida al programa CANAC URL



**Karla Orellana**  
**Facilitadora Programa CANAC URL**

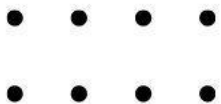


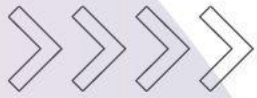


## Agenda:

1. Bienvenida y presentación
2. Tareas por entregar
3. Business Model Canvas
4. 4 Áreas principales
5. Segmento de clientes
6. Propuesta de Valor
7. Mapa de Empatía

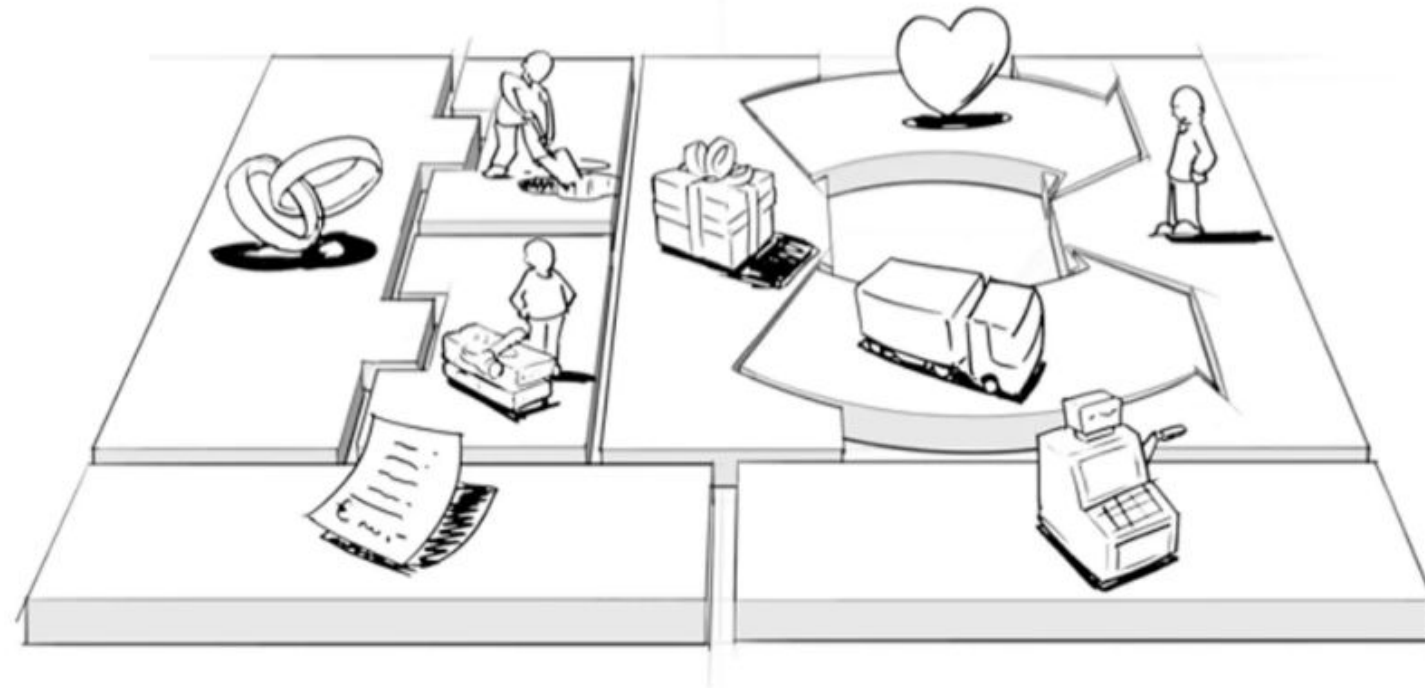
# AGENDA

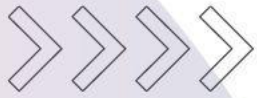


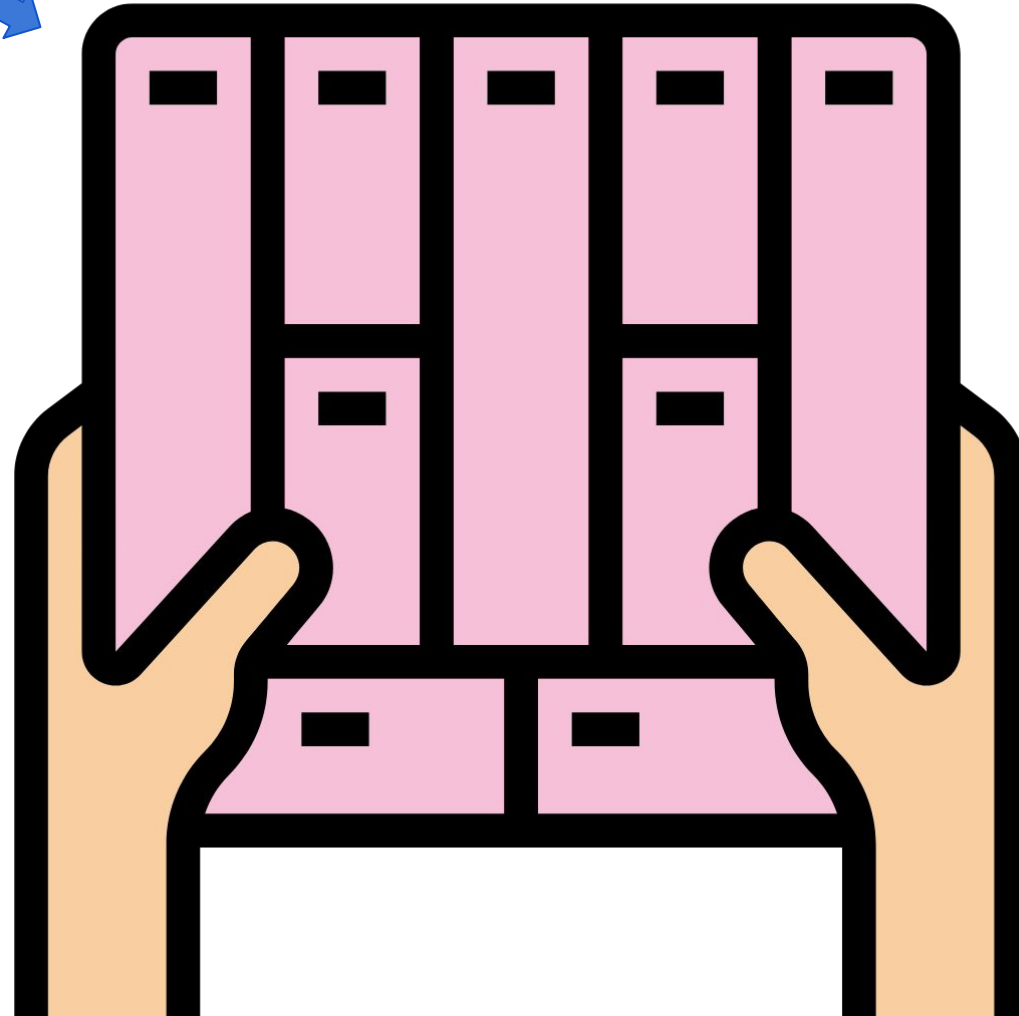
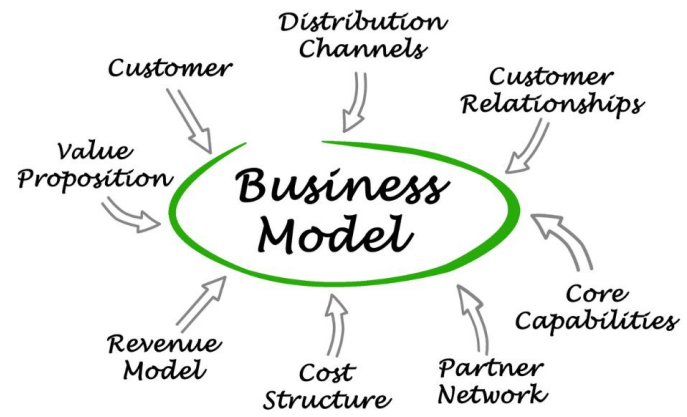


# Business Model Canvas

Alexander Osterwalder







## Segmento de clientes



Los segmentos de clientes representan la tan conocida segmentación del mercado, es decir a qué grupos de personas queremos ofrecer nuestro servicio o producto.

Algunas preguntas básicas para realizar la segmentación de clientes son:

- ¿Para quién está creando valor tu empresa?
- ¿Son empresas o personas?
- ¿Cuáles son las características de esos negocios? o
- ¿Cuáles son las características de las personas que buscan tu propuesta de valor?
- ¿Cuáles son los clientes típicos?
- ¿Quiénes serán los clientes más importantes?



## Mapa de empatía





## Ventajas de un Mapa de Empatía

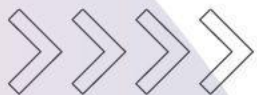


- Podrás elaborar suposiciones realmente valiosas
- Conocerás en profundidad los dolores, anhelos, necesidades, y motivaciones de tu potencial cliente
- Es una herramienta sencilla y muy visual
- Te permitirá modificar y adaptar tu producto o servicios antes de lanzarlo e incluso la estrategia de venta
- El coste de realización es relativamente bajo

## Desventajas de un Mapa de Empatía

- Como se trata de una herramienta basada en suposiciones, y necesitarás complementar esta técnica con otras herramientas para validarlo, Como por ejemplo encuestas o entrevistas a tus clientes.





## Elementos del mapa de empatía



1. ¿Qué ve el cliente?

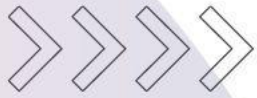


2. ¿Qué escucha?



3. ¿Qué piensa y siente?





**4. ¿Qué dice y hace?**



**5. ¿Cuáles son sus esfuerzos?**

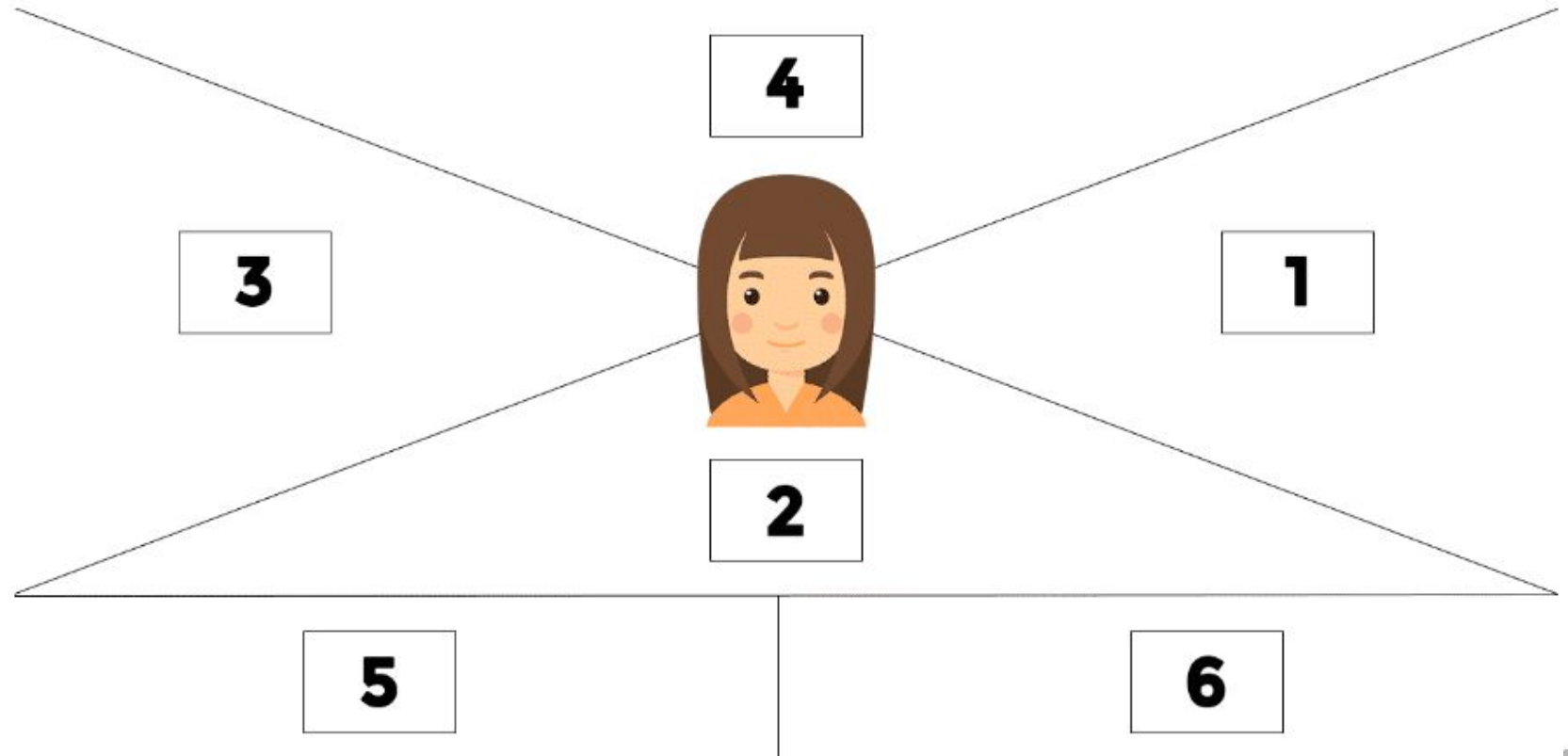


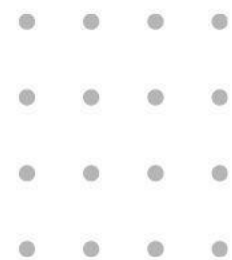
**6. ¿Qué resultados espera?**

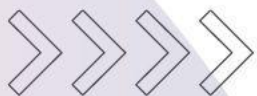


## Ejemplo mapa de empatía

1. ¿Qué ve?
2. ¿Qué dice y hace?
3. ¿Qué oye?
4. ¿Qué siente y piensa?
5. ¿Cuáles son sus esfuerzos?
6. ¿Qué resultados espera?







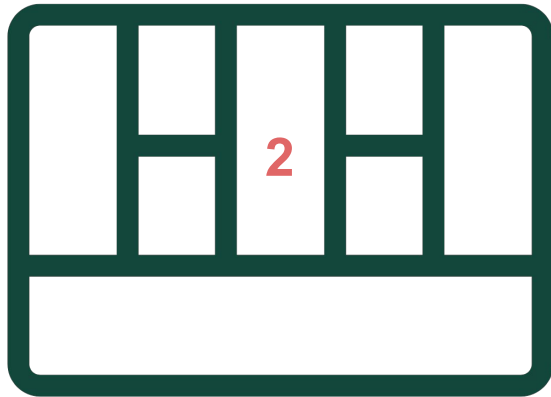
## PERSONA MAP

<b>DEMOGRÁFICOS</b>  Nombre _____ Edad _____ Origen _____ Profesión _____ Estado Civil _____	<b>PERSONALIDAD</b> Extrovertida _____ Introvertida _____ Lógica _____ Intuitiva _____ Razonable _____ Emocional _____ Practica _____ Visionaria _____ Conservadora _____ Innovadora _____	<b>MOTIVACIONES</b> Motiva _____ Teme _____ Metas _____ Crecimiento _____ Social _____	<b>COMUNICACIÓN</b> ¿Qué le gusta? _____ ¿Es una persona social? _____ ¿Utiliza redes sociales? _____ ¿Va a eventos? _____ ¿Tiene familia? _____
<b>INTERESES</b>	<b>METAS</b>	<b>FRUSTACIONES</b>	
<b>FRASES</b> 	<b>RAZONES PARA COMPRAR</b>	<b>DÍA A DÍA</b> 	<b>EMOCIONES</b> 



## Propuesta de Valor

La propuesta de valor es una estrategia empresarial que se utiliza para transmitir las ventajas que los productos o servicios ofrecen a los clientes. En otras palabras, es lo que diferencia a una empresa de sus competidores.



# Lienzo de Propuesta de Valor

## Propuesta de Valor



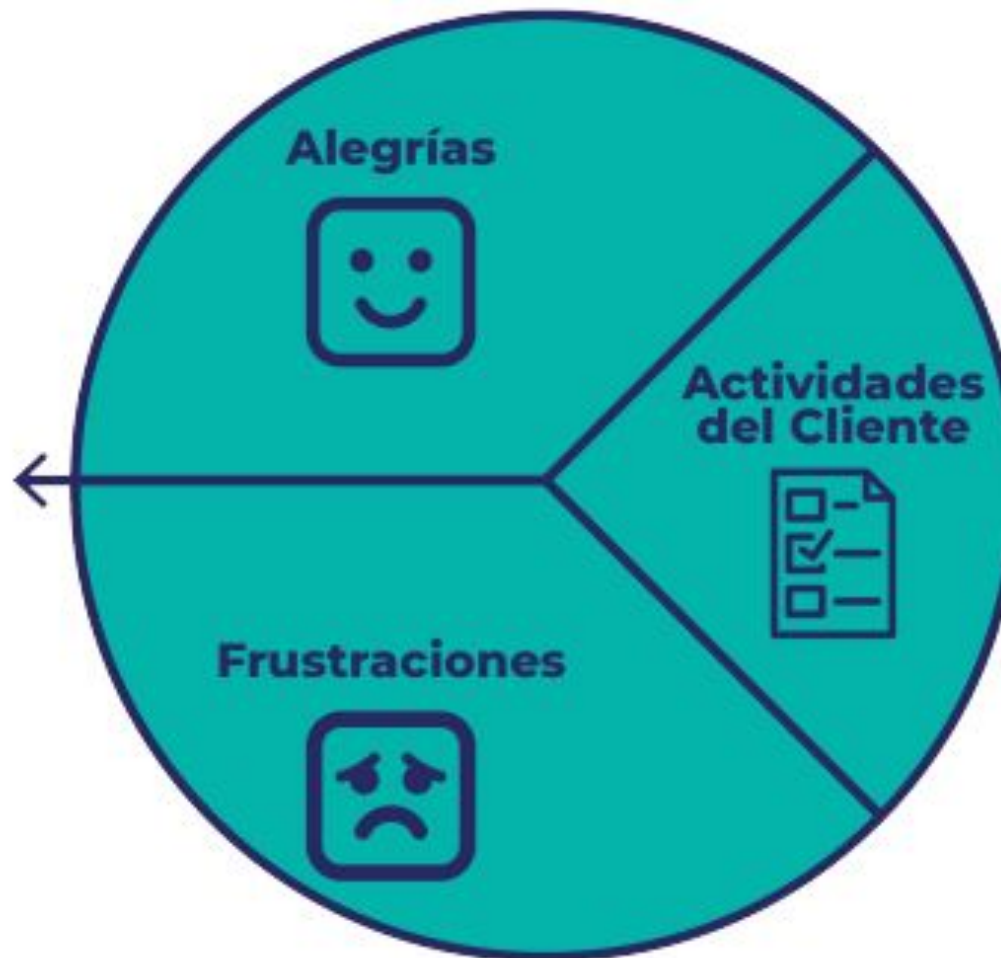
## Perfil del cliente





Las alegrías describen los resultados que quieren conseguir los usuarios o los beneficios concretos que buscan.

**¿Qué quieren recibir para sentirse satisfechas?**



Las actividades del usuario describen aquello que intentan resolver en su vida personal y laboral tal como los expresan con sus propias palabras. **¿Qué está haciendo hoy tu cliente para cubrir su necesidad?**

Las frustraciones describen los malos resultados, riesgos y obstáculos relacionados con las actividades del usuario. **¿Cuáles son los obstáculos que sufre tu cliente en torno a sus necesidades?**



### ¿Qué le ofrecemos?

1. Físicos/Tangibles
2. Intangibles
3. Digitales
4. Financieros

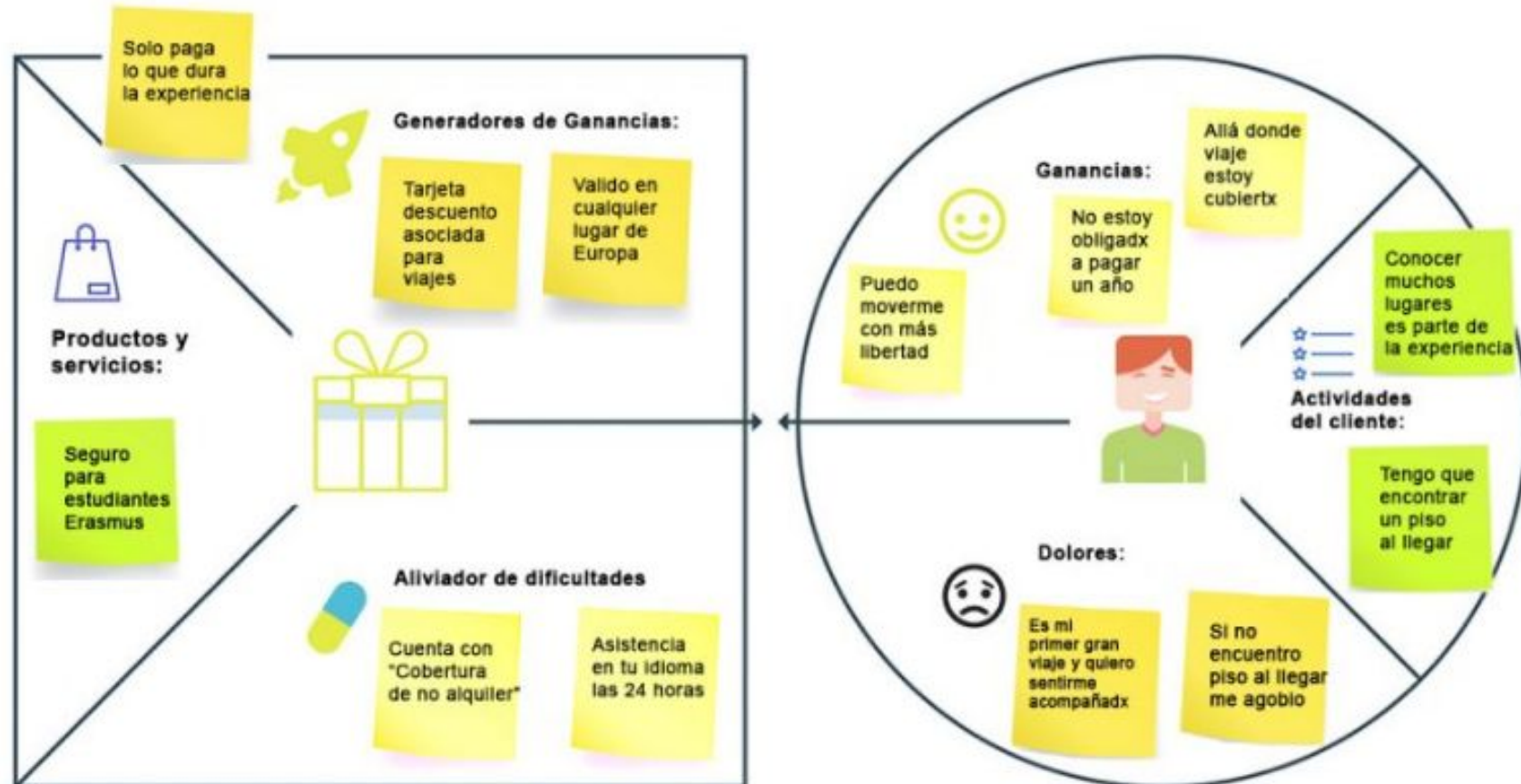


¿Cómo tus productos o servicios crean Alegrías para el Usuario?

¿Cómo tus productos o servicios alivian las frustraciones del Usuario?



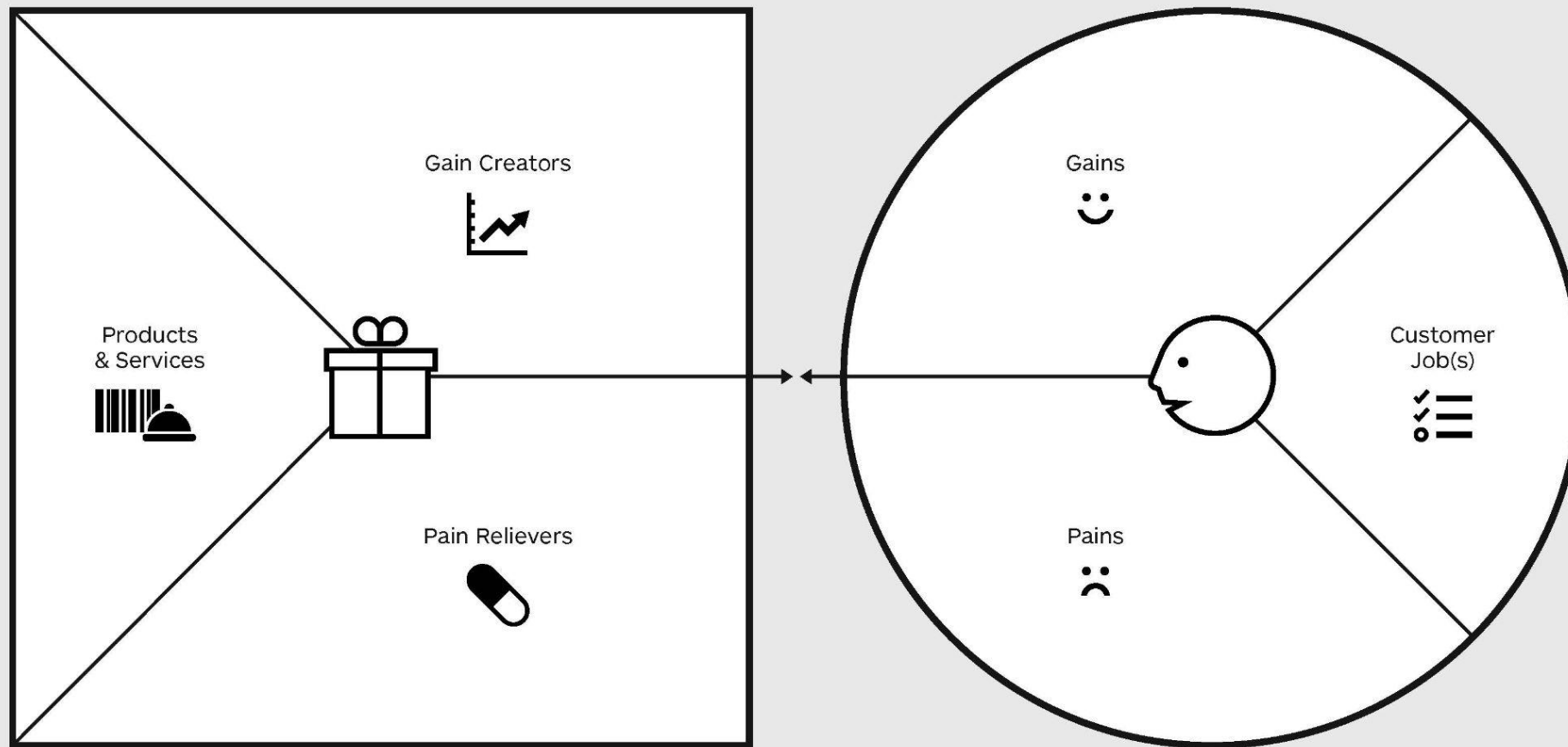
## LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR PARA SEGURO DE ESTUDIANTES ERASMUS

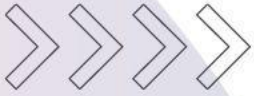


# The Value Proposition Canvas

Value Proposition

Customer Segment





## Tarea:

Elaborar el Mapa de empatía y el lienzo de propuesta de valor de tu emprendimiento.

Entregarlo el miércoles en la plataforma.

