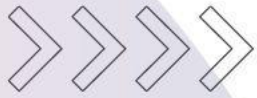


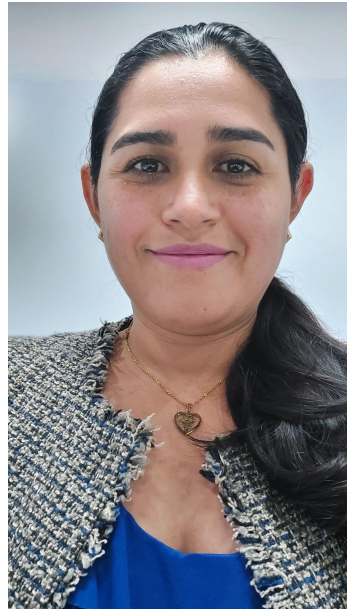
Módulo 2 Sesión 4

Elementos Business Model Canvas Parte 2

Por Karla Orellana

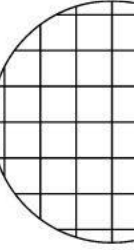


Bienvenida al programa CANAC URL



Karla Orellana
Facilitadora Programa CANAC URL

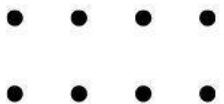


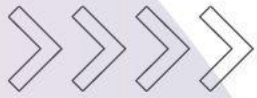


Agenda:

1. Bienvenida y presentación
2. Repaso clase anterior
3. Canales

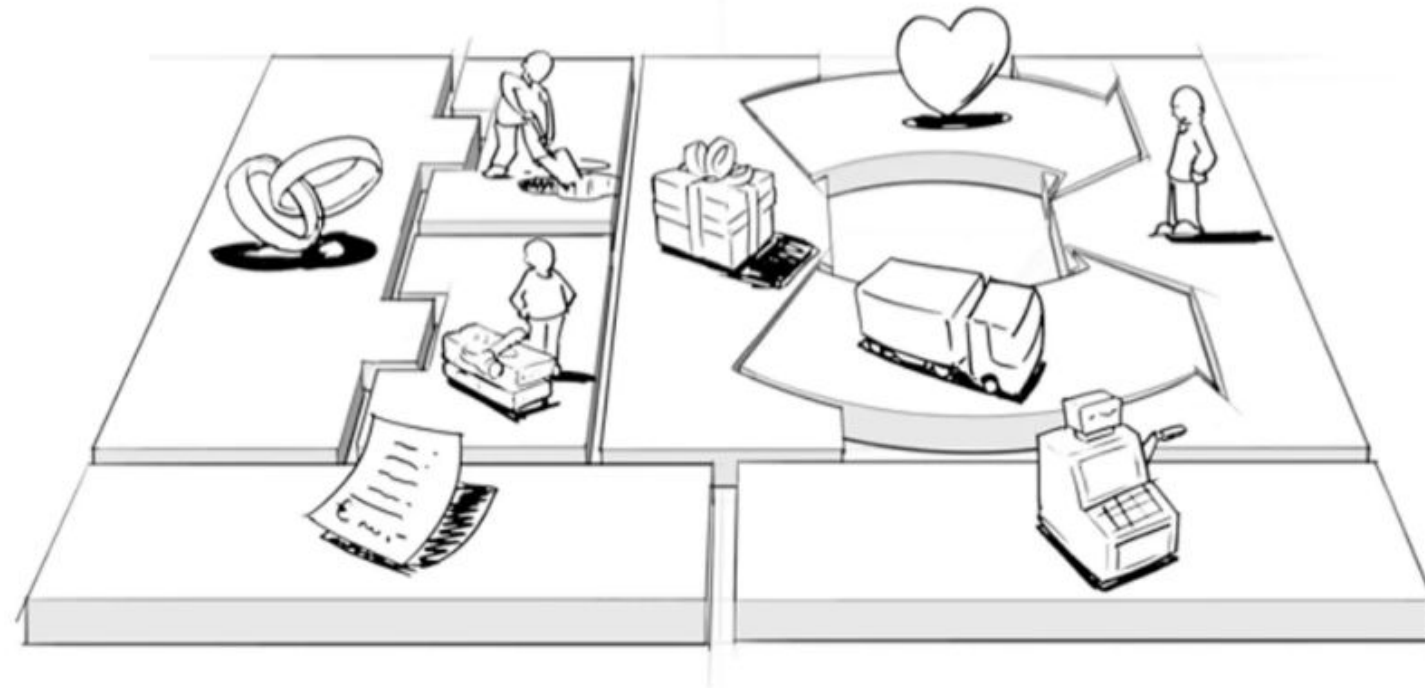
AGENDA



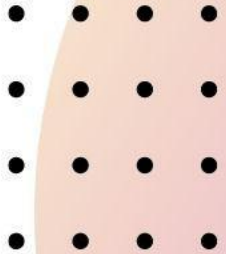
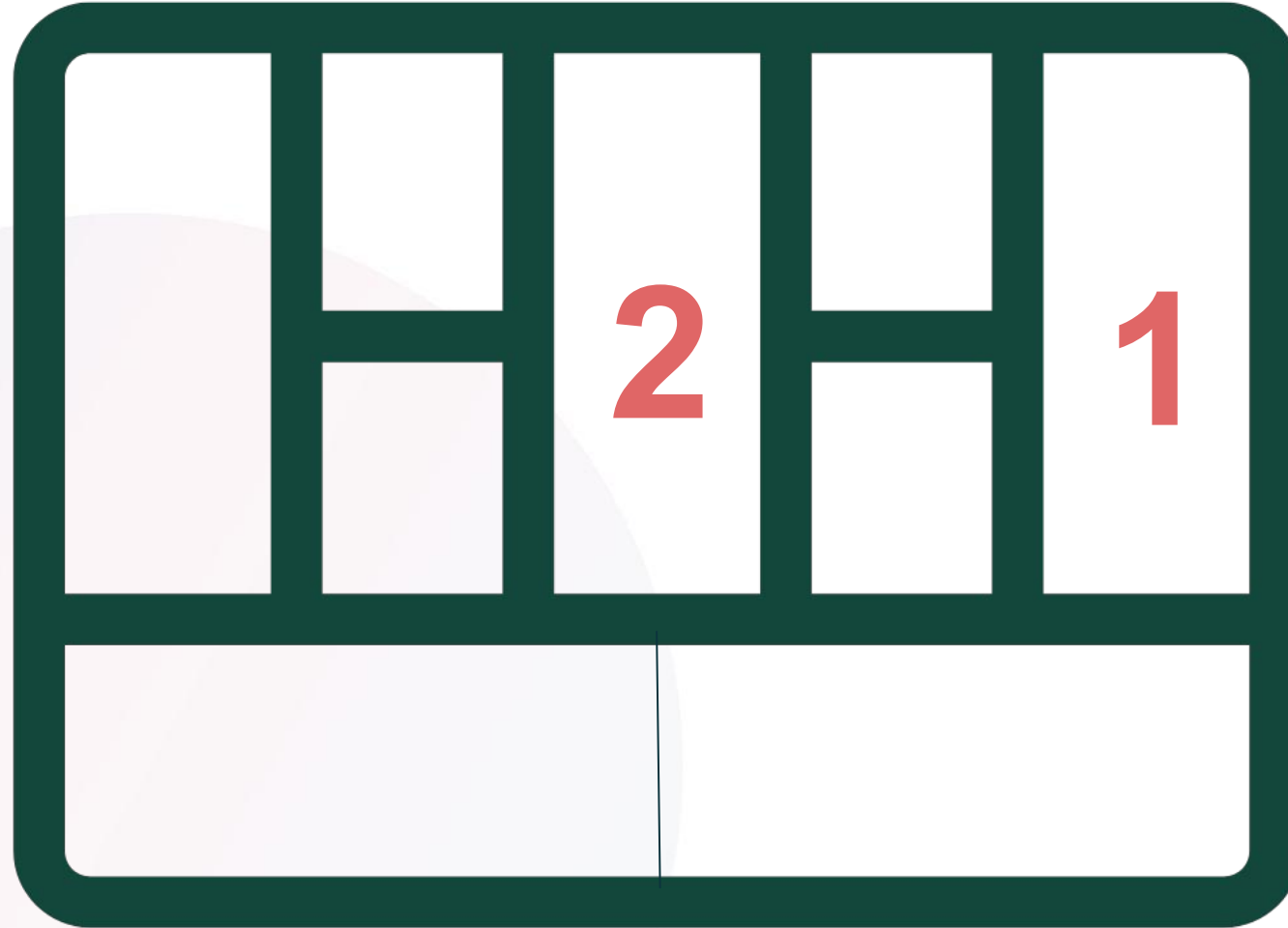


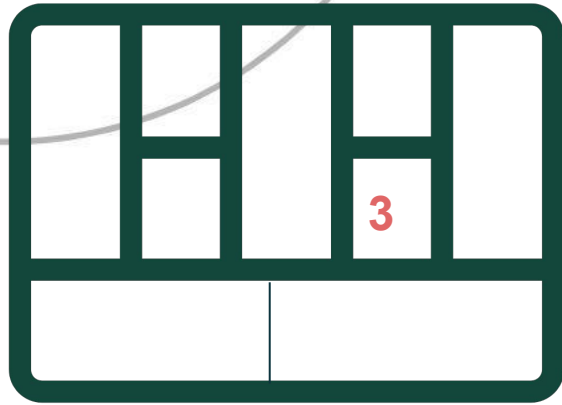
Business Model Canvas

Alexander Osterwalder



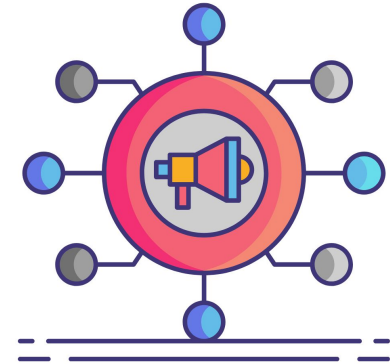
Business Model Canvas





Canales

Los canales son los medios por los que una empresa proporciona su propuesta de valor a sus consumidores y se comunica con ellos.



Canales directos

Son los puntos de contacto propios de tu negocio con los que te conectas con el cliente.

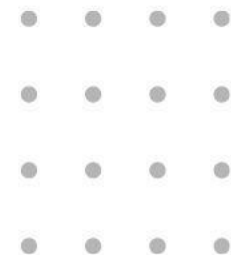
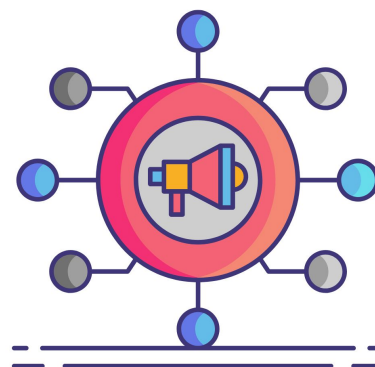
- Página web
- Redes sociales
- Red de tiendas
- Fuerza de ventas
- Personal ejecutivo
- Proyectos de promoción



Canales indirectos

Para los canales indirectos necesitas de intermediarios. **Pueden ser canales de terceros o *partners* que te ayuden a llevar tu producto al cliente.**

- Sitios web de terceros
- Redes de ventas al por mayor
- Redes de ventas de terceros
- Tiendas de terceros
- Medios de comunicación



Dentro de los canales directos e indirectos también podemos crear nuevas categorías para los medios que utilizarás al llevar tu producto al consumidor.

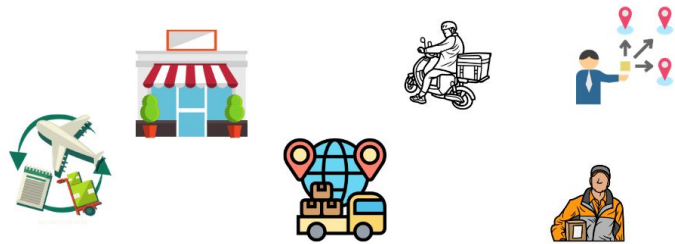
- **Ventas:** Donde vas a vender tu producto.
- **Comunicación:** Son los que usamos para comunicarnos con nuestros clientes
- **Distribución:** Son los que usamos para hacer llegar el producto o servicio al cliente.



Canales de comunicación



Canales de distribución



Canales de venta



Cómo elegir los canales de tu empresa

- ¿Cuáles son los canales favoritos de los clientes?
- ¿Qué canales garantizan mayor rentabilidad?
- ¿Qué tipo de canales ofrecen los mejores resultados?

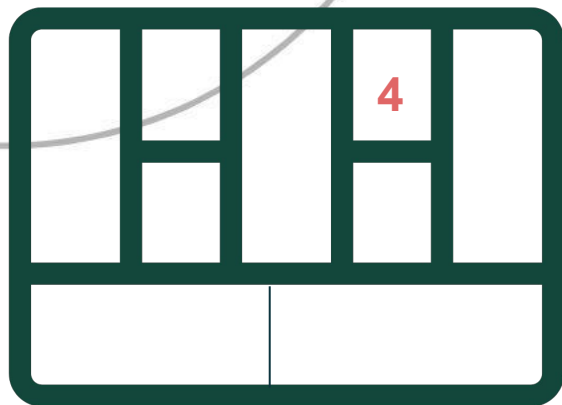
Previamente, debes analizar diferentes fases que van desde el proceso de reflexión del cliente para realizar una compra, el reconocimiento del problema o la necesidad, hasta la decisión de encontrar una solución.

- Fase de información
- Fase de evaluación
- Fase de compra
- Fase de entrega
- Fase posventa



Ejemplo





Relaciones con los clientes

Una empresa debe cuidar, mantener y satisfacer a sus clientes. Por eso, con el modelo Canvas de relación con los clientes deberás detallar las estrategias que pondrás en marcha para realizar esta tarea.



6 tipos de relación con el cliente que podrás plasmar en el modelo Canvas.

Asistencia personal exclusiva

Asistencia personal



Autoservicio



6 tipos de relación con el cliente que podrás plasmar en el modelo Canvas.

Servicios automáticos

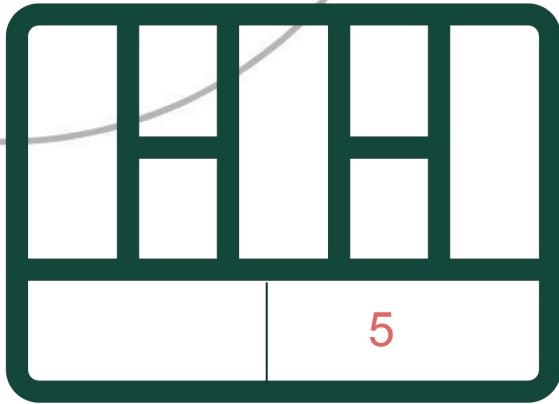


Comunidades de usuarios



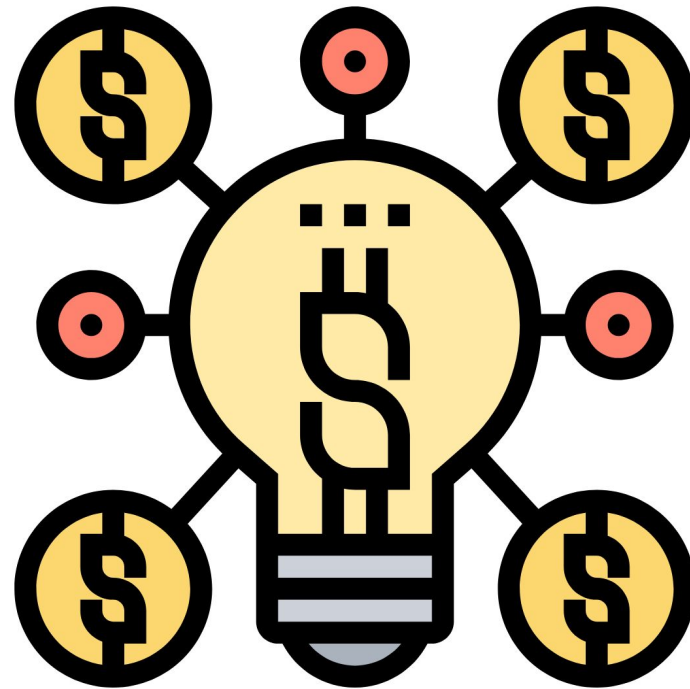
Creación colectiva





Fuentes de Ingresos

Las fuentes de ingresos representan la forma en que la empresa genera los ingresos para cada cliente.



Las fuentes de ingresos pueden ser:

Ingresos puntuales:



Ingresos recurrentes



La generación de estos ingresos puede ser de diferentes tipos

Venta de Activos



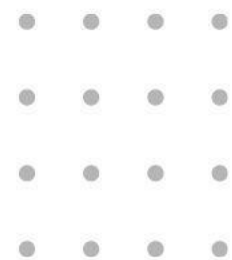
Couta por uso

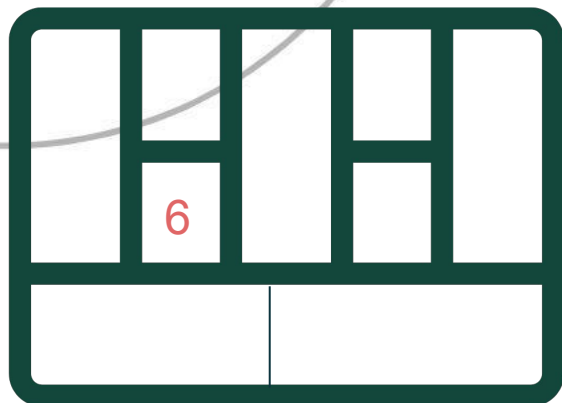


Publicidad



Suscripcion

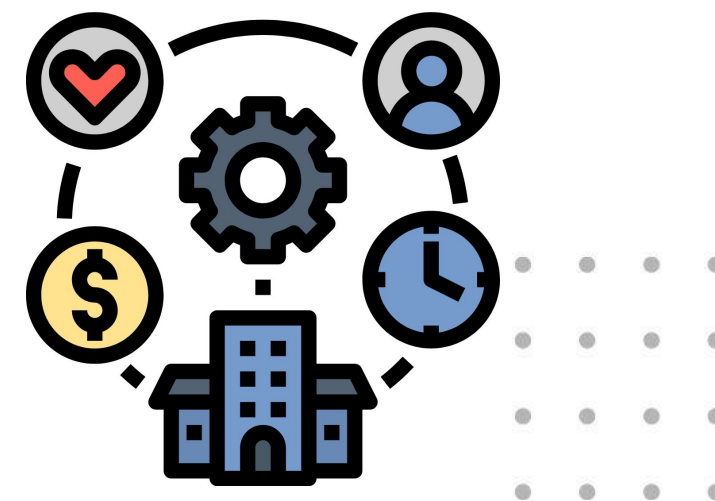




Recursos Clave

Este bloque describe los recursos más importantes que necesitamos para que funcione nuestro modelo de negocio.

- **Físicos:** maquinarias, vehículos, edificios.
- **Intelectuales:** marcas, patentes, copyrights.
- **Humanos:** dependiendo del modelo de negocio pueden ser necesarios recursos humanos clave en un área determinada.
- **Financieros:** efectivo, líneas de crédito, stock options.





Actividades Clave

En toda empresa existen unos procesos que serán los más importantes para el desempeño de su actividad.

- **Producción:** diseño, desarrollo o entrega de un producto por ejemplo.
- **Solución de problemas:** para empresas que requieran de soluciones a problemas individuales de los clientes.
- **Plataforma:** si el modelo tiene como recurso clave el una plataforma necesitará una serie de actividades clave para su desarrollo o gestión.

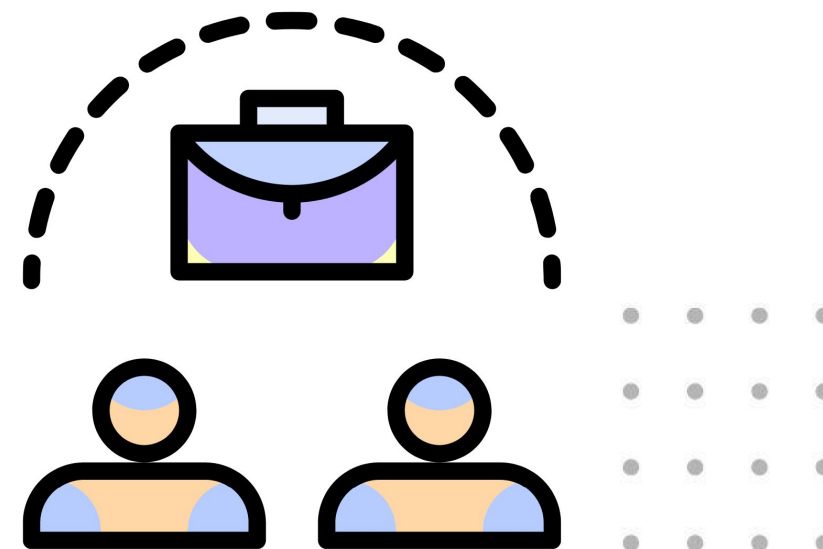




Asociaciones Clave

Este bloque describe la red de proveedores y partners necesarios para que el modelo de negocio funcione.

- **Optimización y economías de escala:** las empresas no pueden proveerse de todo de forma interna, por lo que es necesario contar con proveedores para reducir costes.
- **Reducción de riesgos:** pueden ser necesarias alianzas estratégicas que nos permitan reducir la incertidumbre.
- **Adquisición de recursos o actividades:** las compañías no suelen tener todos los recursos necesarios ni pueden desarrollar todas las actividades de forma interna.

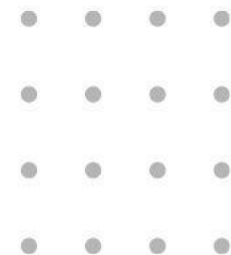
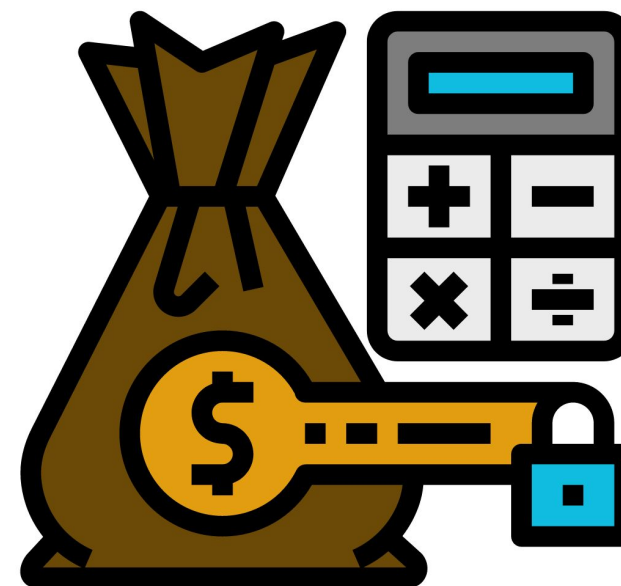




Estructura de Costos

La estructura de costes describe todos los costes en los que se incurren al operar el modelo de negocio.

- **Coste:** minimización de costes en lo posible.
- **Valor:** propuestas de valor premium que se centren en generar el máximo valor posible para el cliente.



Y dentro de la estructura de costos evaluamos:

Costos Fijos



Costos Variables



Economía a escala










Mayor cantidad producida, menos coste de producción

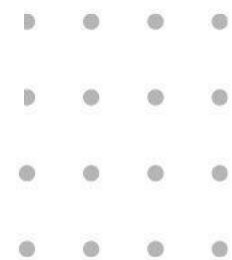


Resumen final

Modelo Canvas

Compañía: Nombre de la Empresa...










<p>Socios Clave </p> <p>• Ingrese aquí el texto...</p>	<p>Actividades Clave </p> <p>• Ingrese aquí el texto...</p>	<p>Propuesta de Valor </p> <p>• Ingrese aquí el texto...</p>	<p>Relación con Clientes </p> <p>• Ingrese aquí el texto...</p>	<p>Segmentos de Clientes </p> <p>• Ingrese aquí el texto...</p>
<p>Recursos Clave </p> <p>• Ingrese aquí el texto...</p>		<p>Canales </p> <p>• Ingrese aquí el texto...</p>		
<p>Estructura de Costos </p> <p>• Ingrese aquí el texto...</p>			<p>Fuentes de Ingresos </p> <p>• Ingrese aquí el texto...</p>	



Tarea:

- Elaborar el Business Model Canvas de tu emprendimiento.
- Fecha entrega lunes 13 de junio
- Debe subirse a la plataforma
- Con esta tarea acumulamos puntos para pasar a la siguiente fase del programa.

Modelo Canvas Compañía: Nombre de la Empresa...

Socios Clave  • Ingrese aquí el texto...	Actividades Clave  • Ingrese aquí el texto...	Propuesta de Valor  • Ingrese aquí el texto...	Relación con Clientes  • Ingrese aquí el texto...	Segmentos de Clientes  • Ingrese aquí el texto...
	Recursos Clave  • Ingrese aquí el texto...		Canales  • Ingrese aquí el texto...	
Estructura de Costos  • Ingrese aquí el texto...		Fuentes de Ingresos  • Ingrese aquí el texto...		



Fin del Módulo 1

