

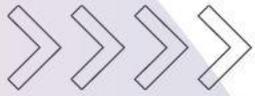


MÓDULO I Sesión 1

MODELO DE NEGOCIOS

Por: Karla Orellana



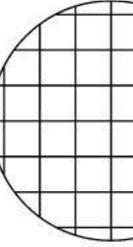


Bienvenida al programa CANAC URL

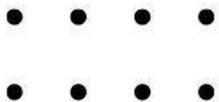


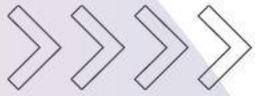
Karla Orellana
Facilitadora Programa CANAC URL





¡Ahora te toca presentarte a ti!





Agenda:

1. Bienvenida y presentación
2. Concepto Modelo de Negocio
3. Diferencia Modelo de Negocio y Plan de Negocio
4. Importancia de crear un Modelo de Negocio
5. Características de un Modelo de Negocio
6. Receso de 10 minutos
7. Elementos Modelo de Negocio
8. Tipo de Modelo de Negocio
9. Modelos Lineales y escalables
10. Ejemplos de Modelo de Negocio
11. Lean Canvas
12. Tarea y fecha de próxima clase.



Modelo de Negocio

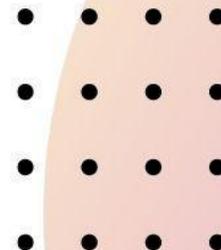
Un modelo de negocio es una herramienta previa al plan de negocio que te permitirá definir con claridad:

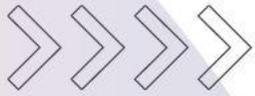
- Qué vas a ofrecer al mercado,
- Cómo lo vas a hacer,
- A quién se lo vas a vender,
- Cómo se lo vas a vender y
- De qué forma vas a generar ingresos.

Es una herramienta de análisis que te permitirá saber:

- Quién eres,
- Cómo lo haces,
- A qué coste,
- Con qué medios y qué fuentes de ingresos vas a tener.

Definir tu modelo de negocio es saber cuál es tu ADN, cómo está hecho, cómo se puede modificar, cómo pulir, cómo cambiar, cómo moldear.



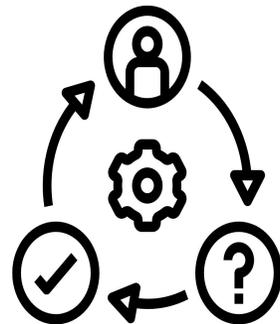


Diferencias entre:

Modelo de negocios y Plan de negocios

Un modelo de negocios es una fórmula general que permite definir cómo se venderá un producto o un servicio.

- Estructura para el funcionamiento
- Público al que se dirige
- Pasos a seguir para la oferta
- Análisis previo del mercado objetivo.
- Evaluación de la competencia.



Los planes tienen como fin crear una guía paso por paso del modo en que se va a cumplir la meta de un negocio.

- Herramientas para definir objetivos
- Metodologías y formas de trabajo en la empresa.
- Organización de actividades internas
- Establecer responsabilidades y generar estrategias de trabajo.



¿Importancia de crear un modelo de negocio?

Un modelo de negocios debe entenderse como un esquema necesario para comprender mejor todo lo que necesitarás para arrancar con tu proyecto.

Definirlo de manera correcta te ayudará a: Establecer claramente el valor de tu propuesta, los clientes ideales que pagarán por ella y cuánto te costará producirla.

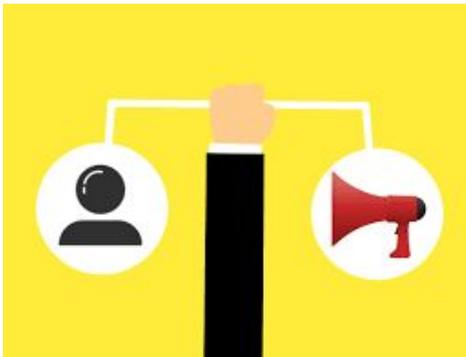
Utilizar esta herramienta te facilitará definir las siguientes tareas:

- Qué actividades y recursos son necesarios para crear tu oferta de valor.
- Los canales por los que darás a conocer tu proyecto.
- Cómo deberás conformar tu equipo de colaboradores para que todos apunten a las mismas metas.
- Qué oportunidades de innovación tendrás en el camino.
- Quién es tu competencia en el mercado donde vas a incursionar.



Características de un modelo de negocio

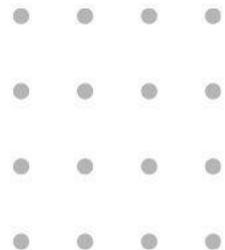
Proporcionan una oferta de valor



Definen claramente a sus clientes



Tienen como fin la rentabilidad



4 elementos de un Modelo de Negocios

Canales



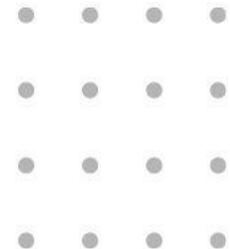
Finanzas



Actividades



Participantes



Tipos de modelo de negocio

Fremium

Se trata de **ofrecer el producto gratis**, de ahí el “free” de delante, **para luego cobrar por características especiales (premium) o por quitar anuncios**. Son modelos que cada vez se usan más. Spotify, Candy Crush o Pokemon Go son claros ejemplos de este nuevo modelo de negocio.



Tipos de modelo de negocio

Modelo long tail

Hacerse con el mercado más pequeño (nicho) a través de tener muchos productos o servicios disponibles que son difíciles de encontrar. Una librería especializada en libros en otros idiomas y de otros países sería un modelo de negocio Long Tail ya que no tienen los típicos best sellers, sino que se dedica a tener muchas referencias que difícilmente se encontraría en otras librerías.

Amazon empezó siendo un modelo de negocio long tail, ya que se dedicaba a vender el resto de referencias de libros que no se podían encontrar en las librerías.

Las ventas por catálogo son otro ejemplo de este modelo. No exige que se cuente con un almacén con miles de existencias para satisfacer la demanda.

AVON MARY KAY®

amazon.com®
and you're done.™



Tipos de modelo de negocio

Modelo nube y software-as-a-services (SAAS)

Este modelo de negocio hace referencia al servicio que ofrecen empresas (de tecnología normalmente) desde la nube sin la necesidad de instalaciones complejas en los equipos o hardware adicional, en la que se cobra una mensualidad por todos los servicios prestados.

Servicios como Shopify, HubSpot, Sales Force, Google G Suite o Microsoft 365 son ejemplos de este nuevo modelo de negocio.



Tipos de modelo de negocio

Modelo suscripción

Este modelo implica **una recurrencia en la compra por parte del usuario que debe hacer un desembolso económico todos los meses para recibir una serie de productos o servicios**, pudiendo darse de baja del servicio en cualquier momento.

Un ejemplo de este nuevo modelo de negocio (que cada vez tiene más adeptos) es Winebie, que envía mensualmente su caja de vinos por mensajería, o HBO, Disney +, netflix, etc que pagas una suscripción mensual para tener acceso a todos sus contenidos multimedia.



Tipos de modelo de negocio

Modelo dropshipping

En un modelo de negocio dropshipping, **la empresa no almacena ningún tipo de producto, sino que hace de intermediario entre el comprador y el almacén.** El usuario compra en la web de la empresa, el almacén recibe el aviso de compra y lo envía a la dirección del cliente final.

Es un modelo de negocio cada vez más usado en ecommerce debido a los escasos costes que tiene y al poco riesgo, ya que “solo” hay que montar la web y conectar los productos directamente con el almacén para venderlos.



Tipos de modelo de negocio

Modelo afiliación

En este tipo de modelo de negocio, la empresa (o autónomo) crea contenidos (vídeos, artículos, imágenes, etc...) lo suficientemente interesante para que **el usuario haga clic en un enlace, y acabe comprando un producto o servicio**. El negocio obtiene ingresos, en forma de comisión, por cada venta que se haga a través de su enlace.

Algunos influencers utilizan esta opción, bloggers o creadores de contenidos para que gracias al gran número de seguidores puedan hacer compras con marcas que los buscan, o que ellos creen, y así obtener una comisión por promocionarlos



Tipos de modelo de negocio

Modelo infoproductos y e-learning

Este modelo consiste en **crear contenidos de mucha calidad** a los usuarios para poder cobrar por la descarga y/o uso de esos contenidos. Suelen ser libros y vídeos de formación que se alojan en las webs de los profesionales.

Este nuevo modelo de negocio surge a raíz de los bloggers y los profesionales freelance que deciden enseñar y/o poner a la venta todo su conocimiento a aquellas personas que quieran aprender nuevas habilidades o desarrollar sus negocios.



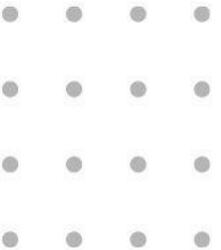
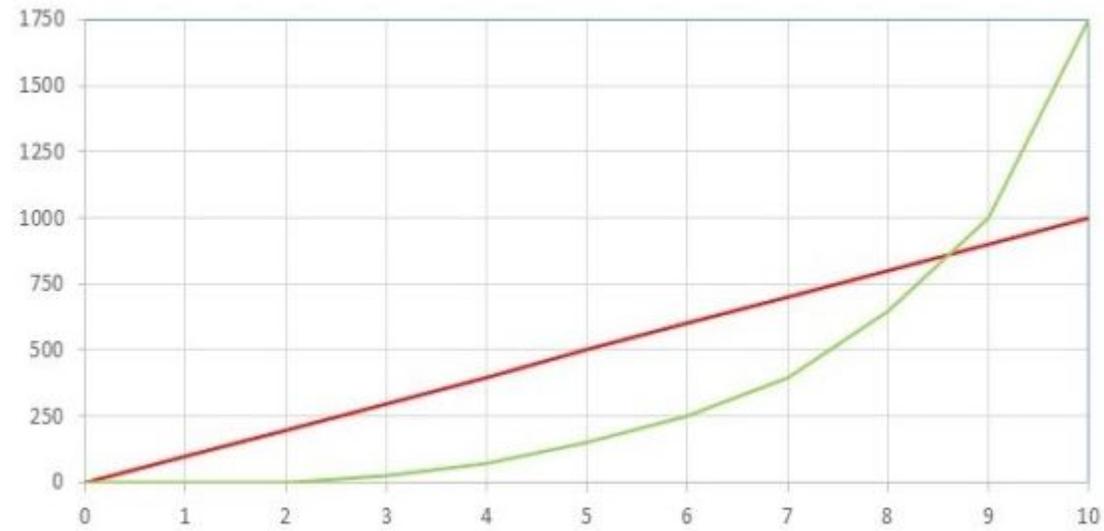
Tipos de modelo de negocio

Franquicia o licencia

Cuando ya se probó que un negocio es un éxito no es mala idea pensar en convertirlo en una franquicia. De esta forma, un tercero puede aprovechar todo lo que la gente ya conoce (identidad corporativa, productos, servicios, reputación) para tener un ingreso. Así, la empresa que cede los derechos expande su presencia en nuevas locaciones, ya sea dentro de su misma ciudad o hasta el otro lado del **mundo**.



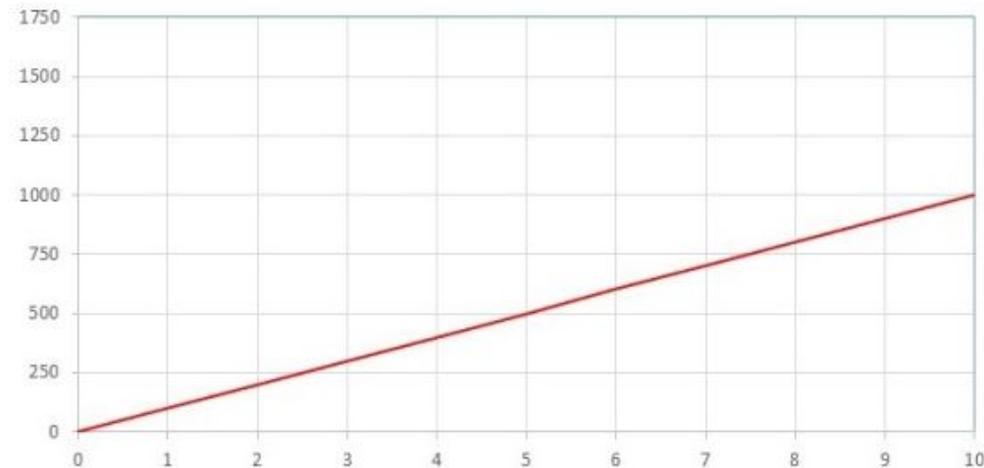
Modelos de negocio Lineales vs plataformas



¿Qué es un modelo lineal?

Identificamos por **modelo lineal** a la forma tradicional de hacer negocios en la cual la empresa es capaz de generar valor al cliente desde el primer momento; por ejemplo, una floristería, un supermercado, una peluquería....

Por tanto, una vez la empresa se ha puesto en marcha y consigue su primer cliente, ya es capaz de generarle valor con la propuesta de productos o servicios que haya decidido ofrecer. El comportamiento de este modelo se aprecia en la gráfica siguiente.



VENTAJAS:

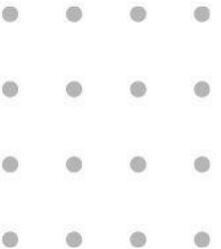
- Se genera valor al cliente desde el primer momento.
- Se puede conocer en persona al cliente y recibir feedback instantáneo.

INCONVENIENTES:

- El principal es que para crecer se necesita un desembolso de capital importante, ya sea para invertir en infraestructuras, en la ampliación de la red de distribución, logística, etc.
- Menor flexibilidad para realizar cambios en el modelo de negocio, especialmente cuando se ha realizado una inversión importante en activos.
- Poco escalables.



4 ejemplos de negocios tradicionales



¿Qué es un modelo de plataforma?

Cuando hablamos de modelos de plataforma, nos referimos principalmente a **modelos de negocio online**.

Hay diversos tipos de plataforma: **On-Demand, Marketplace, Clasificados, Redes Sociales, Suscripción, E-commerce, etc.**

Cada modelo de plataforma funciona de una forma distinta, pero tienen cosas en común. Te detallo una lista de ellas:

- Conectan oferta y demanda.
- Monetizan a sus clientes (con publicidad, Freemium, Premium, etc.).
- Se convierten en opciones únicas (o casi).
- Son fácilmente escalables



Principales Ventajas e inconvenientes

VENTAJAS

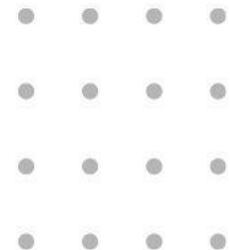
- Son fácilmente escalables.
- Mayor flexibilidad para adaptar el modelo (sobre todo en las primeras fases de desarrollo).
- Crean barreras a la entrada casi infranqueables.

INCONVENIENTES

- “The winner takes it all”, el primero que lo consigue se lleva el mercado (por lo que, si no has sido el primero, será difícil superar esta barrera).
- Una vez que los clientes se acostumbran a usar una plataforma se incrementan los costes de cambio (ventajoso si se han acostumbrado a la tuya, pero sino...te resultará difícil atraerlos a tu propuesta).
- Se necesita una inyección de capital importante para sostener el modelo el tiempo necesario hasta que se consiga generar una masa crítica de usuarios suficiente para que la plataforma pueda comenzar a monetizarse.



4 ejemplos de plataformas



LEAN CANVAS

Es una herramienta estratégica empresarial, que permite analizar de manera visual nuestro modelo de negocio para aumentar su probabilidad de éxito. El Lean Canva se trabaja previo a elaborar nuestro modelo de negocio, ¿por qué? Te lo explico a continuación:

- Se trata de un proceso que busca probar la validez de una idea de negocio con el menor costo posible
- Si debe fallar, que se haga pronto y con poca inversión, pero sobre todo que se tenga una acción rápida
- Ingreso en un mercado nuevo
- Identificación de la oportunidad del negocio
- Lanzamiento de producto

LIENZO LEAN CANVAS

<p style="text-align: center; background-color: #fff; color: #004a87; border-radius: 5px; margin: 0;">PROBLEMA</p> <p style="font-size: 0.8em;">Enumera los 3 principales problemas</p>	<p style="text-align: center; background-color: #fff; color: #004a87; border-radius: 5px; margin: 0;">SOLUCIÓN</p> <p style="font-size: 0.8em;">Enumera 3 características del producto/servicio</p>	<p style="text-align: center; background-color: #fff; color: #004a87; border-radius: 5px; margin: 0;">PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA</p> <p style="font-size: 0.8em;">Es una frase clara, simple, sencilla que explique qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a resolver su problema.</p>	<p style="text-align: center; background-color: #fff; color: #004a87; border-radius: 5px; margin: 0;">VENTAJA ESPECIAL</p> <p style="font-size: 0.8em;">Lo que te hace especial o diferente</p>	<p style="text-align: center; background-color: #fff; color: #004a87; border-radius: 5px; margin: 0;">SEGMENTO DE CLIENTES</p> <p style="font-size: 0.8em;">Segmento objetivo – a quiénes vas dirigido</p>
<p style="text-align: center; background-color: #fff; color: #004a87; border-radius: 5px; margin: 0;">ALTERNATIVAS</p> <p style="font-size: 0.8em;">Enlista cómo estos problemas son resueltos en la actualidad</p>	<p style="text-align: center; background-color: #fff; color: #004a87; border-radius: 5px; margin: 0;">MÉTRICAS CLAVE</p> <p style="font-size: 0.8em;">Describe las actividades clave a medir</p>	<p style="text-align: center; background-color: #fff; color: #004a87; border-radius: 5px; margin: 0;">CONCEPTO DE ALTO IMPACTO</p> <p style="font-size: 0.8em;">Enlista tu analogía X por la Y (ej: Es el Netflix de la música)</p>	<p style="text-align: center; background-color: #fff; color: #004a87; border-radius: 5px; margin: 0;">CANALES</p> <p style="font-size: 0.8em;">Es la manera de acceso a tus clientes</p>	<p style="text-align: center; background-color: #fff; color: #004a87; border-radius: 5px; margin: 0;">EARLY ADOPTERS</p> <p style="font-size: 0.8em;">Enlista las características de aquellos que serán tus primeros clientes</p>
<p style="text-align: center; background-color: #fff; color: #004a87; border-radius: 5px; margin: 0;">ESTRUCTURA DE COSTES</p> <p style="font-size: 0.8em;">Enlista los gastos y costos</p>			<p style="text-align: center; background-color: #fff; color: #004a87; border-radius: 5px; margin: 0;">FLUJO DE INGRESOS</p> <p style="font-size: 0.8em;">Describe la forma de percibir ingresos</p>	



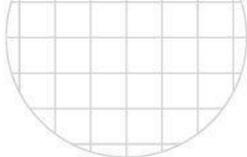
Elementos del Lean Canvas

Al igual que el modelo de negocio el Lean Canvas se compone por nueve elementos que, posteriormente, son sometidos a diversas pruebas, en orden de mayor o menor riesgo. Éstos son los siguientes:

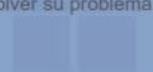
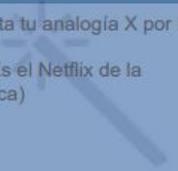
- **Segmento de clientes:** permite definir los clientes objetivos y especialmente aquellos compradores tempranos que estarán dispuestos a comprar el producto o servicio.
- **Problema:** identifica los tres problemas más grandes que tiene determinado segmento de mercado.
- **Proposición de valor única:** aclara el concepto que comunica por qué el producto o servicio es diferente y por qué merece la atención de los clientes.
- **Solución:** establecer las soluciones que la idea proporciona a los problemas detectados.
- **Ventaja especial:** qué te hace especial o diferente de la competencia.
- **Canales:** serán esos accesos que tendrá el cliente para obtener el producto o servicio.
- **Métricas clave:** serán esas actividades que permitirán saber si el negocio va caminando bien.
- **Estructura de costos:** describir aquellos costos que se deben tener en cuenta para que el negocio funcione.
- **Flujo de ingresos:** describir la forma en la que los consumidores están haciendo sus pagos, si prefieren pagar al contado o al crédito, si se inclinan por una tarifa por suscripción, precio fijo, etc.

Una vez que se tiene elaborado el Lean Canvas y sea aprobado por nuestros consumidores, será el momento de trabajar el Modelo de Negocio y lanzar el negocio.

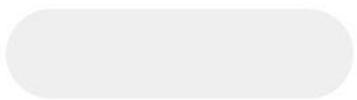
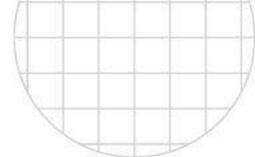




LIENZO LEAN CANVAS

<p>PROBLEMA</p> <p>Enumera los 3 principales problemas</p> 	<p>SOLUCIÓN</p> <p>Enumera 3 características del producto/servicio</p> 	<p>PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA</p> <p>Es una frase clara, simple, sencilla que explique qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a resolver su problema.</p> 	<p>VENTAJA ESPECIAL</p> <p>Lo que te hace especial o diferente</p> 	<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p> <p>Segmento objetivo – a quiénes vas dirigido</p> 
<p>ALTERNATIVAS</p> <p>Enlista cómo estos problemas son resueltos en la actualidad</p> 	<p>MÉTRICAS CLAVE</p> <p>Describe las actividades clave a medir</p> 	<p>CONCEPTO DE ALTO IMPACTO</p> <p>Enlista tu analogía X por la Y (ej: Es el Netflix de la música)</p> 	<p>CANALES</p> <p>Es la manera de acceso a tus clientes</p> 	<p>EARLY ADOPTERS</p> <p>Enlista las características de aquellos que serán tus primeros clientes</p> 
<p>ESTRUCTURA DE COSTES</p> <p>Enlista los gastos y costos</p> 		<p>FLUJO DE INGRESOS</p> <p>Describe la forma de percibir ingresos</p> 		





Ejercicio para la próxima clase.

Elaborar el lean canvas de tu emprendimiento.

Entrega: Lunes 6

Enviar a: soykarlaorellana@gmail.com

