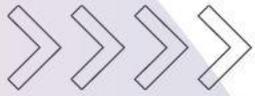




# Módulo 2 Sesión 4

## Elementos Business Model Canvas Parte 2

### Por Karla Orellana

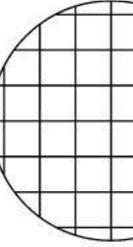


# Bienvenida al programa CANAC URL



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

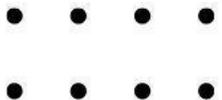


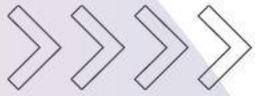


## Agenda:

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

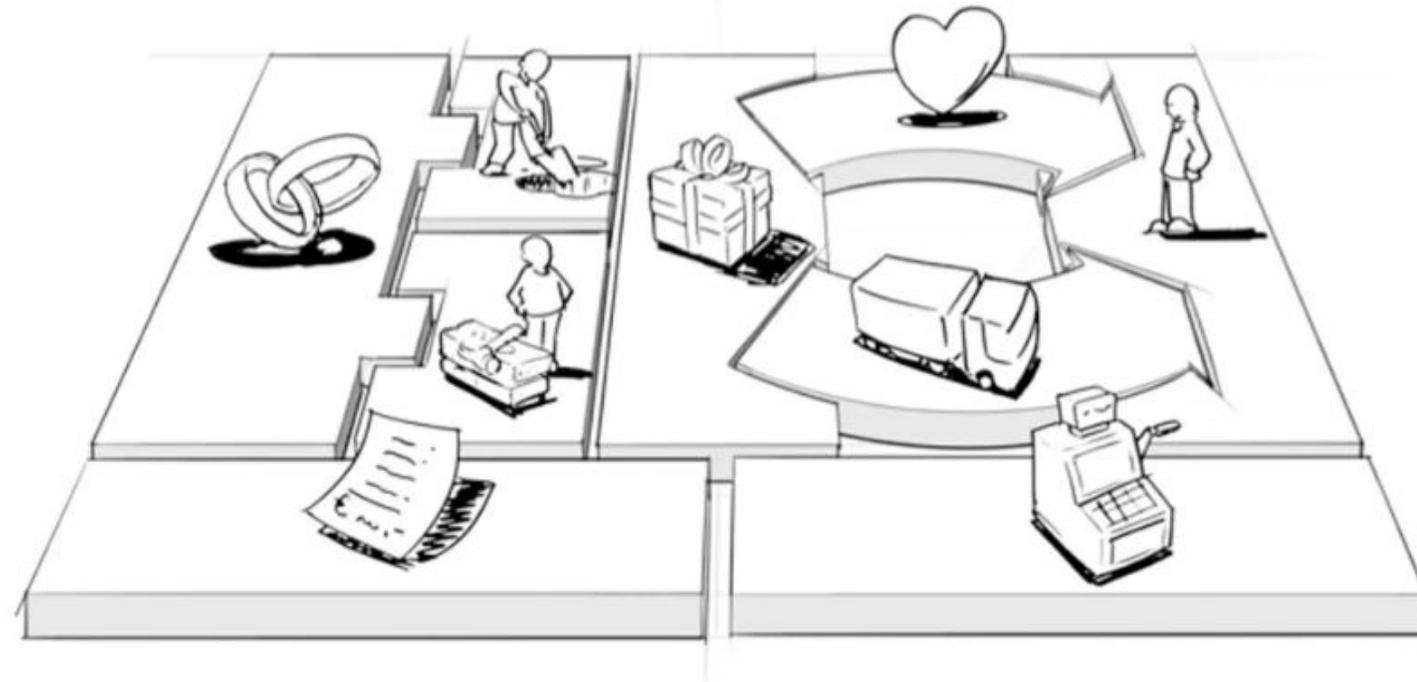
AGENDA



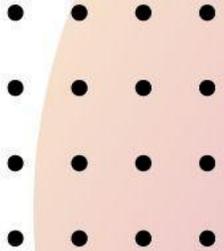
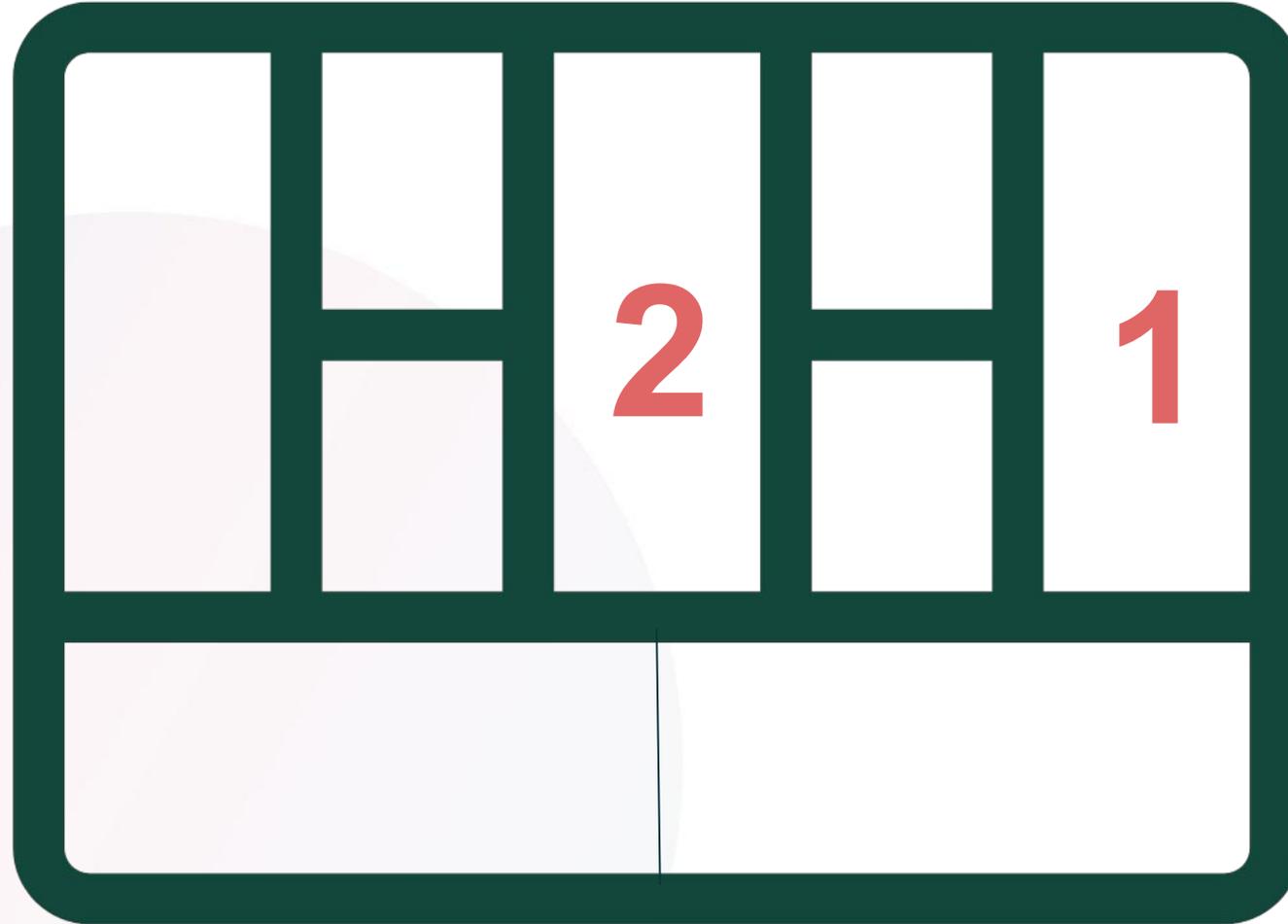


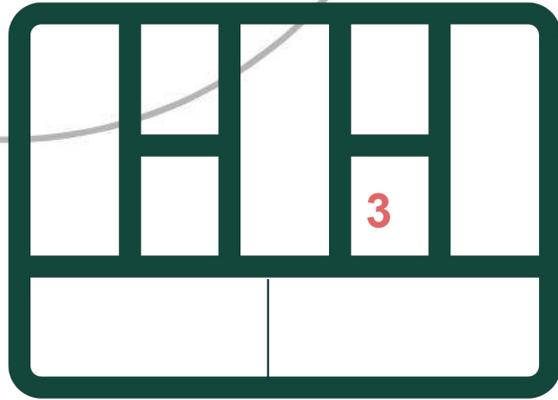
# Business Model Canvas

Alexander Osterwalder



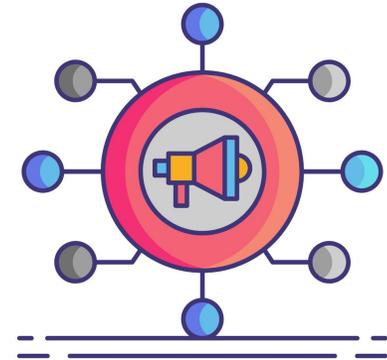
# Business Model Canvas





## 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.

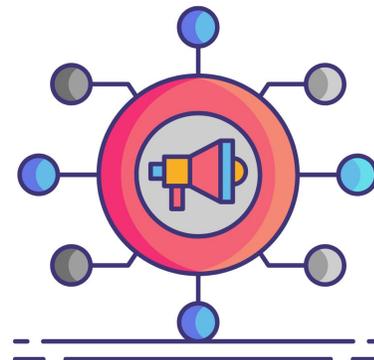
- Página web
- Redes sociales
- Red de tiendas
- Fuerza de ventas
- Personal ejecutivo
- Proyectos de promoción



## 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.

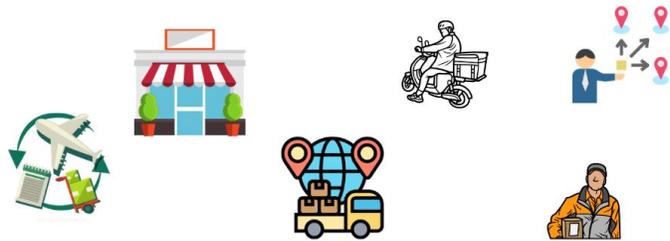
- **Ventas:** Donde vas a vender tu producto.
- **Comunicación:** Son los que usamos para comunicarnos con nuestros clientes
- **Distribución:** Son los que usamos para hacer llegar el producto o servicio al cliente.



## 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?

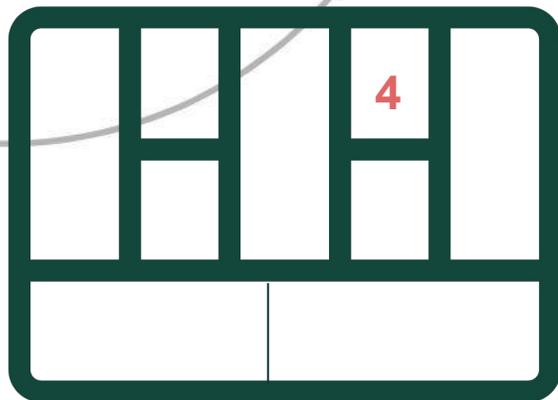
Previamente, debes analizar diferentes fases que van desde el proceso de reflexión del cliente para realizar una compra, el reconocimiento del problema o la necesidad, hasta la decisión de encontrar una solución.

- 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

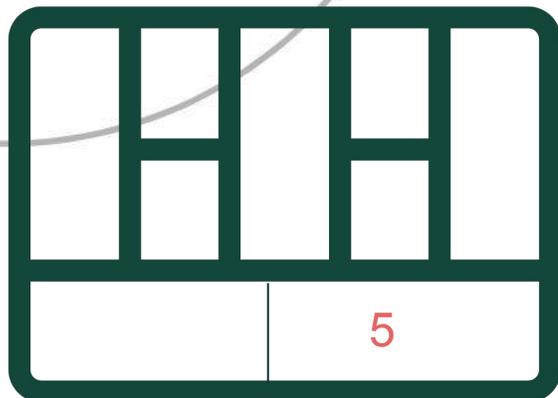


Comunidades de usuarios



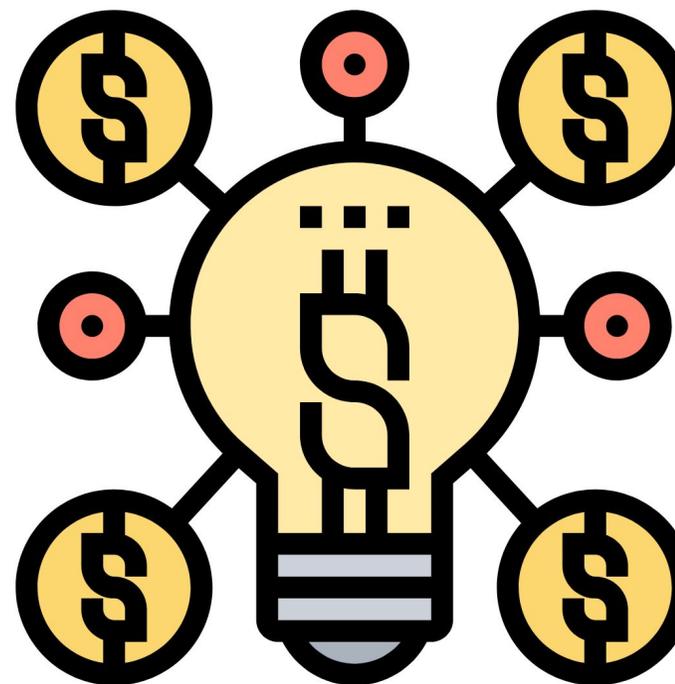
Creación colectiva





## 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



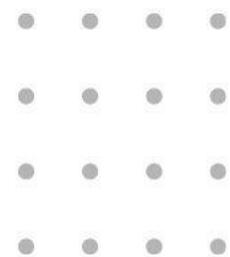
Couta por uso

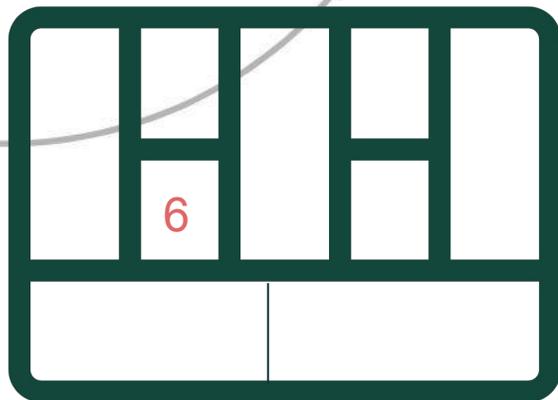


Publicidad



Suscripcion

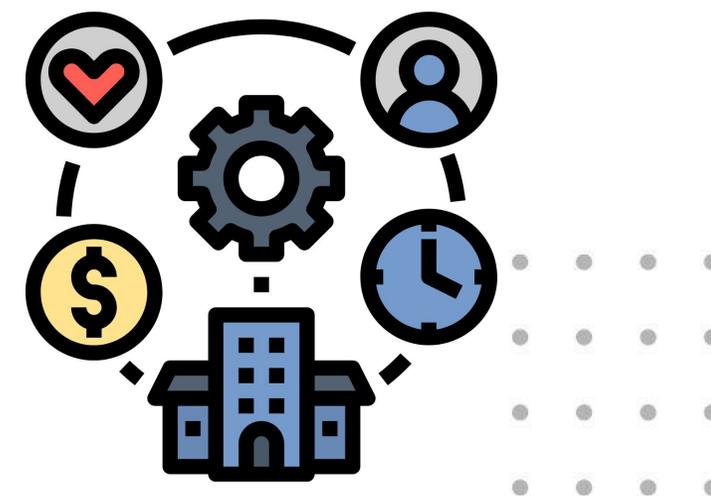


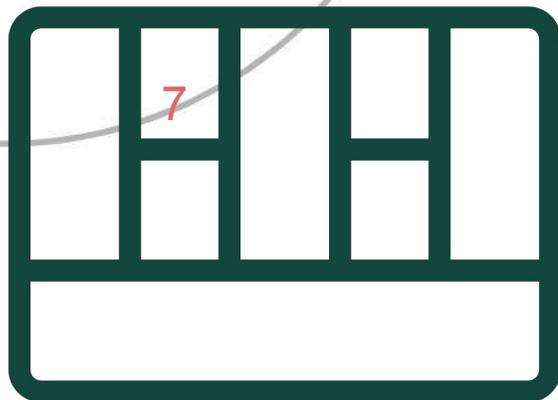


## Recursos Clave

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.



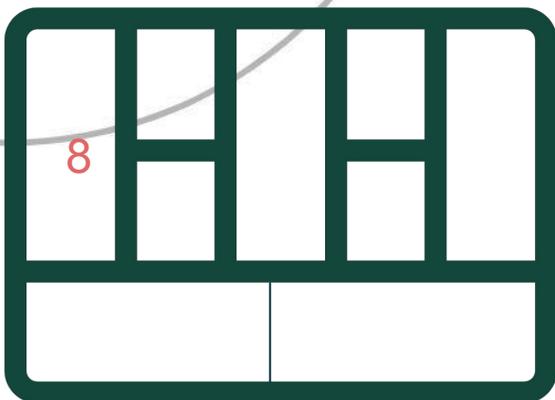


## Actividades Clave

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.

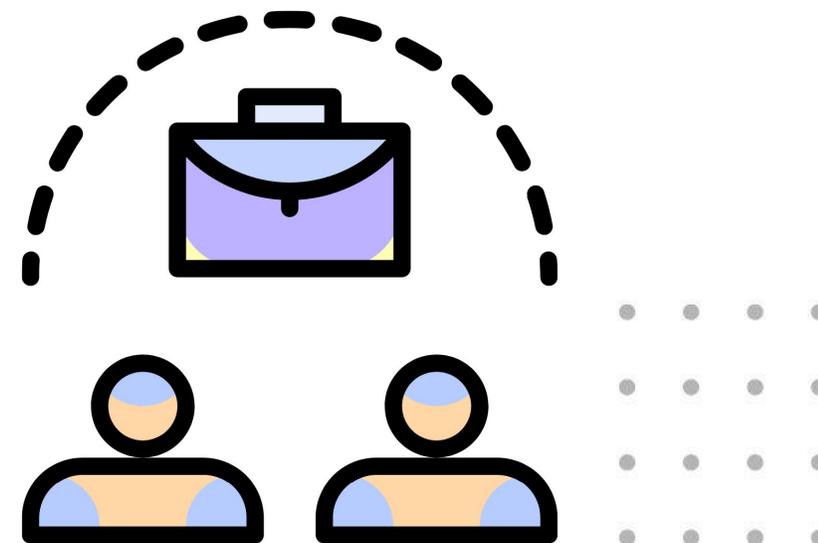




## Asociaciones Clave

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.

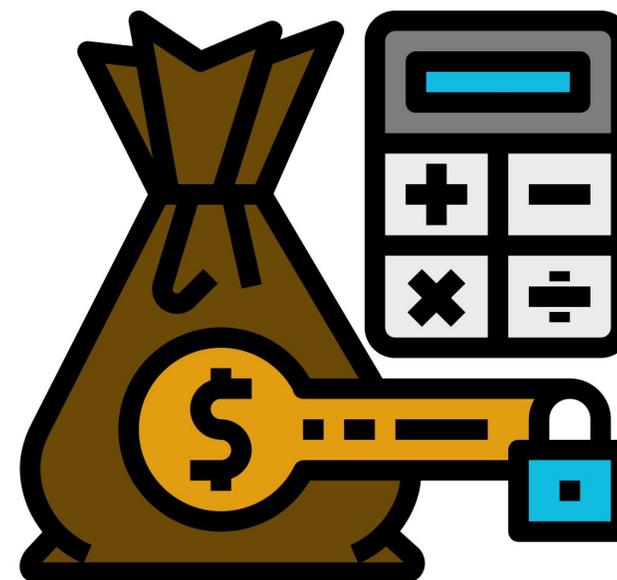




## Estructura de Costos

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...

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



## 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...

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



# Fin del Módulo 1

