



MODELO DE NEGOCIO

Primeros pasos para la apertura de tienda



¿Qué es el modelo canvas?

Los 9 módulos del modelo canvas

Ejercicio de modelo de negocio

Apertura de tiendas

¿Qué es el modelo canvas?



Es un interesante método que incluye un lienzo Canvas con 9 elementos o bloques que parten de determinar la oferta de valor frente a la segmentación de los clientes de la empresa y que es perfectamente aplicable a cualquier tipo de empresa.

**Su autor es Alexander
Ostelwalder**

Beneficios

Es una herramienta muy práctica ya que permite modificar todo lo que se quiera sobre la misma a medida que se va avanzando en el análisis y testando las hipótesis más arriesgadas que ponen en juego la viabilidad del negocio.

Es muy sencillo, un lienzo muy intuitivo y divertido. Imprímelo en tamaño XL y trabaja con post-its y rotuladores de colores.

Te permite trabajar en equipo: Cuelga el lienzo en la pared y haz que esté visible para todos. Retira las mesas y trabaja en grupo de una manera muy interactiva y dinámica.

Visual: Te permite ver de manera global TODO los aspectos importantes que configuran tu modelo de negocio. Te recomiendo que dejes expuesto el lienzo una vez terminado el análisis, para que todos los miembros tengan clara la visión global de la empresa de un simple vistazo.

Los 9 módulos del modelo canvas



- 1 Segmentar clientes:** Debemos agrupar de forma homogénea a nuestros clientes por segmentos muy bien definidos, en el caso de Ecommerce, apuntar los diferentes targets que vamos a alcanzar con nuestro producto o servicio. Describir sus necesidades, averiguar información geográfica y demográfica, gustos... La información es poder. Para ello, como consejo y de forma efectiva podemos usar podemos utilizar principalmente, las redes sociales, y Google Analytics. Segmentar sirve para alcanzar nuestros objetivos.
- 2 Propuesta de valor:** Para una empresa de comercio electrónico se hace fundamental definir el valor creado para cada segmento de cliente,s describiendo los productos y servicios que se ofrecen a cada uno de ellos, y sobre todo, si el camino elegido es correcto. Una buena propuesta de valor puede ser complementada con un una asistencia pre y pos-venta mediante su site.
- 3 Canales de distribución:** Para cada producto o servicio que hemos identificado hay que definir el canal de su distribución adecuado. Si se trata de un producto tangible, es factible para la empresa implementar un sistema virtual de monitorización del camino recorrido de un producto hasta que llega a las manos del cliente. En caso de un producto intangible, este es más fácil, puede ser distribuido directamente desde la web, a móviles, tablets, notebooks...
- 4 Relación con los clientes:** Aquí identificamos cuáles recursos de tiempo y monetarios utilizamos para mantenernos en contacto con nuestros clientes. Usamos las redes como canal para disminuir la asimetría en la información entre empresa y clientes.

Los 9 módulos del modelo canvas



- 5 Flujo de ingresos:** A más de uno sólo le interesará este bloque. Este paso tiene como objetivo identificar que aporte monetario hace cada grupo de manera tangible y real, y además de donde vienen las entradas de líquido (ventas, comisiones, licencias, etc.). Implementar un sistema de pagos por Internet colabora a que la proyección de nuestro flujo de ingresos se incremente.
- 6 Recursos clave:** Después de haber trabajado con los clientes, tenemos que centrarnos en la empresa, algo que al estar inmersos en nuestro día a día algunas veces es complicado, para ello debemos utilizar los datos obtenidos anteriormente, seleccionamos la propuesta de valor más importante y la relacionamos con el segmento de clientes, los canales de distribución, las relaciones con los clientes, y los flujos de ingresos para saber cuáles son los recursos clave.
- 7 Actividades clave:** Utilizando la propuesta de valor más importante, los canales de distribución y las relaciones con los clientes, definimos las actividades necesarias para entregar nuestra oferta, las cuales pueden estar íntimamente vinculadas a la aplicación de herramientas de comercio electrónico.
- 8 Red de asociados:** En este apartado describimos a nuestros proveedores, socios, y asociados con quienes trabajamos para que la empresa funcione. De manera virtual, recomiendo la implementación de bases de datos en lo posible de todos los actores del entorno, sin olvidar la importancia de la privacidad.

Los 9 módulos del modelo canvas



- 9 Coste real de la estructura:** Aquí especificamos los costes reales de la empresa empezando con el más alto. Posiblemente, intentamos seguir el rastro de cada coste en relación con cada segmento de cliente para analizar las ganancias. Haciendo una relación coste-beneficio, resulta de fundamental importancia para una empresa o "emprendimiento" en e-Commerce el crecimiento de la aplicación de un eficiente sistema que permita utilizar de manera eficaz las redes existentes.

Los 9 módulos del modelo canvas



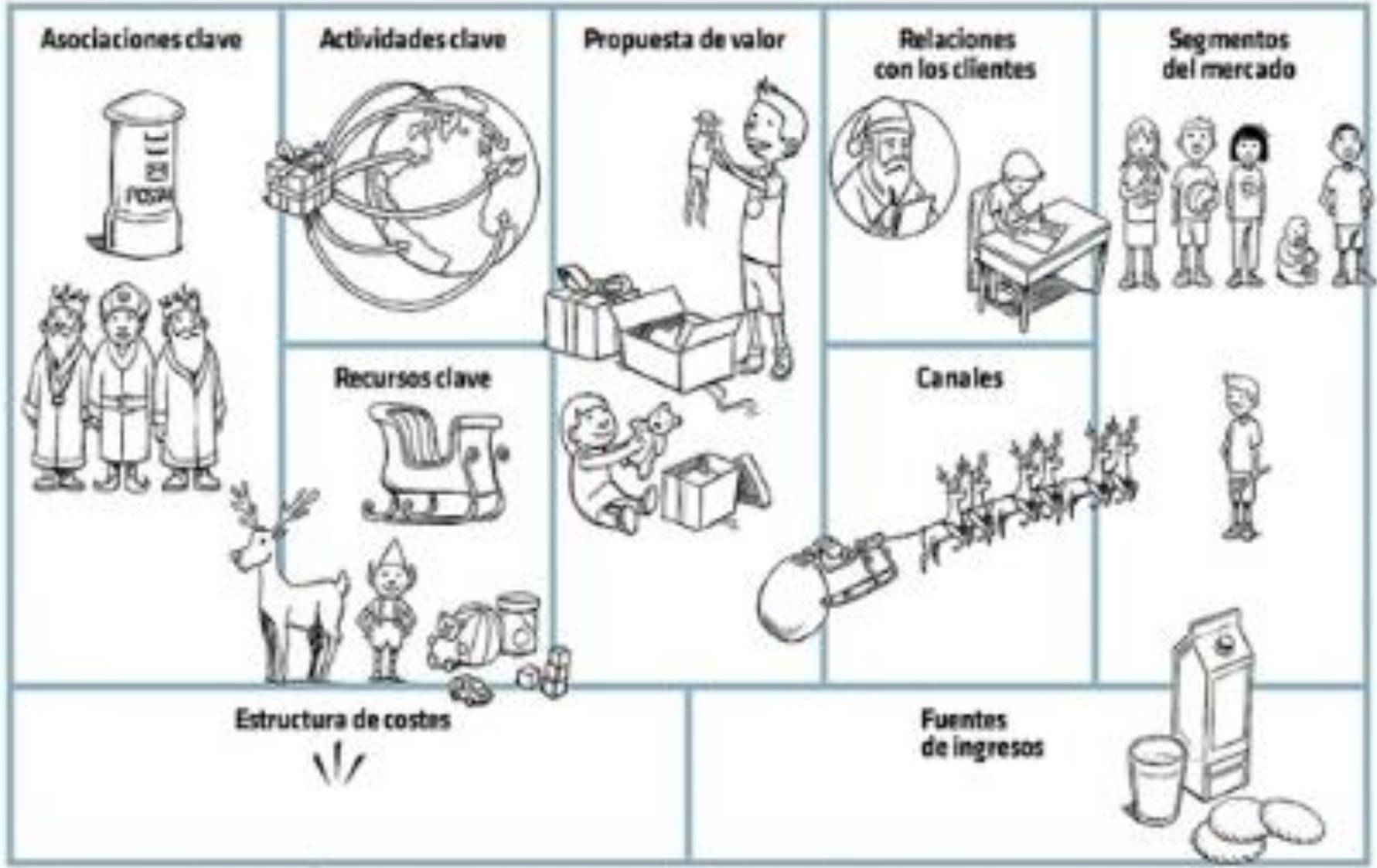
Cómo se comienza a trabajar en el modelo



Los 9 módulos del modelo canvas



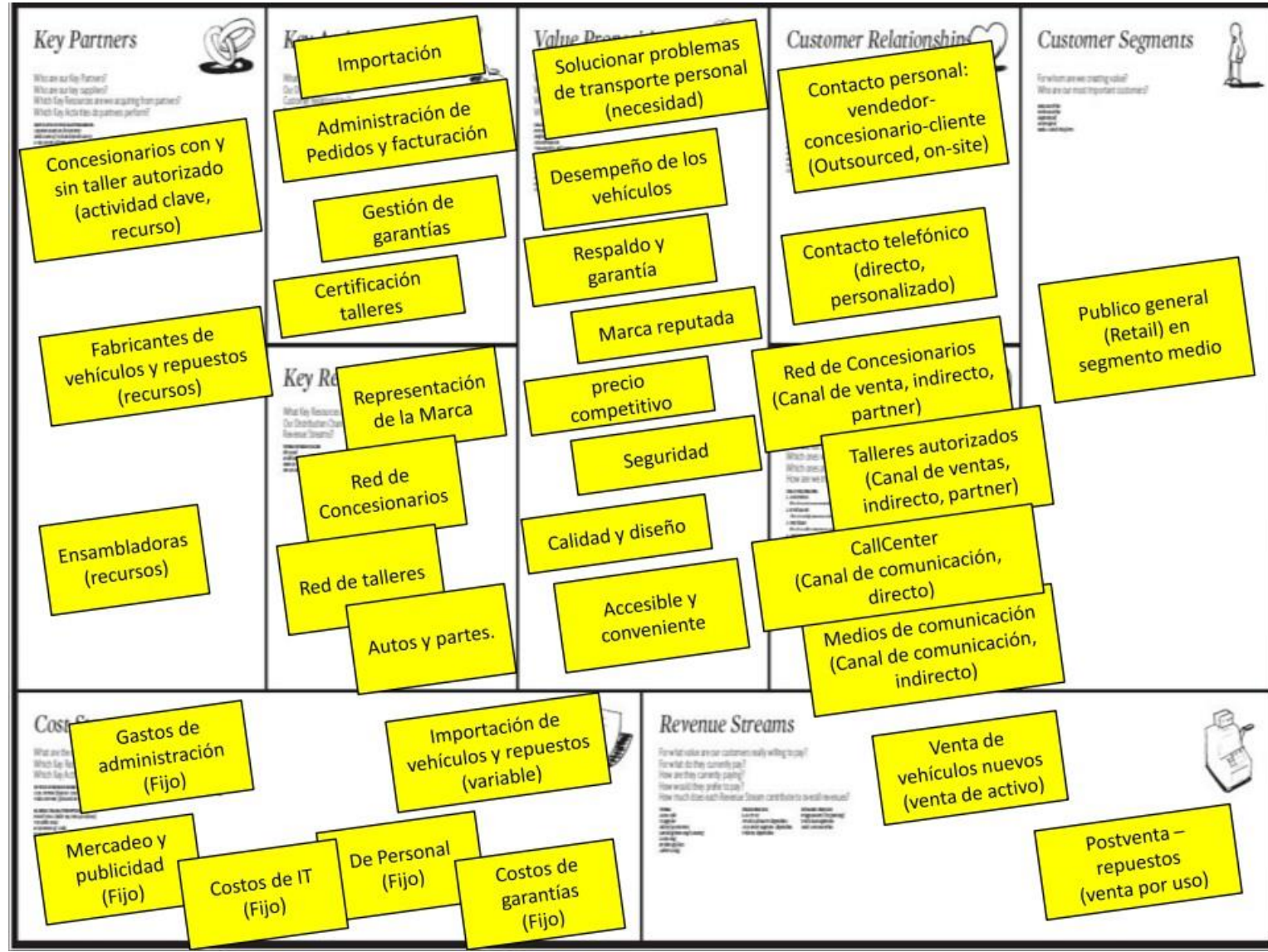
Ejemplo



Los 9 módulos del modelo canvas



Ejemplo



Ejercicio de modelo de negocio



Manos a la obra

Apertura de tiendas

