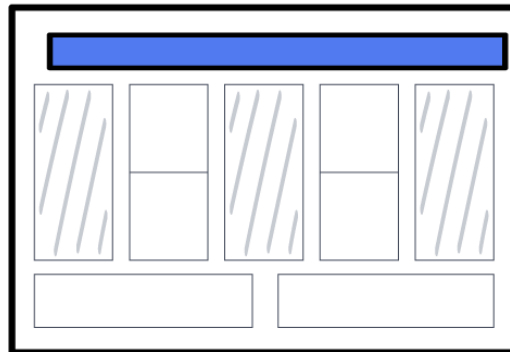
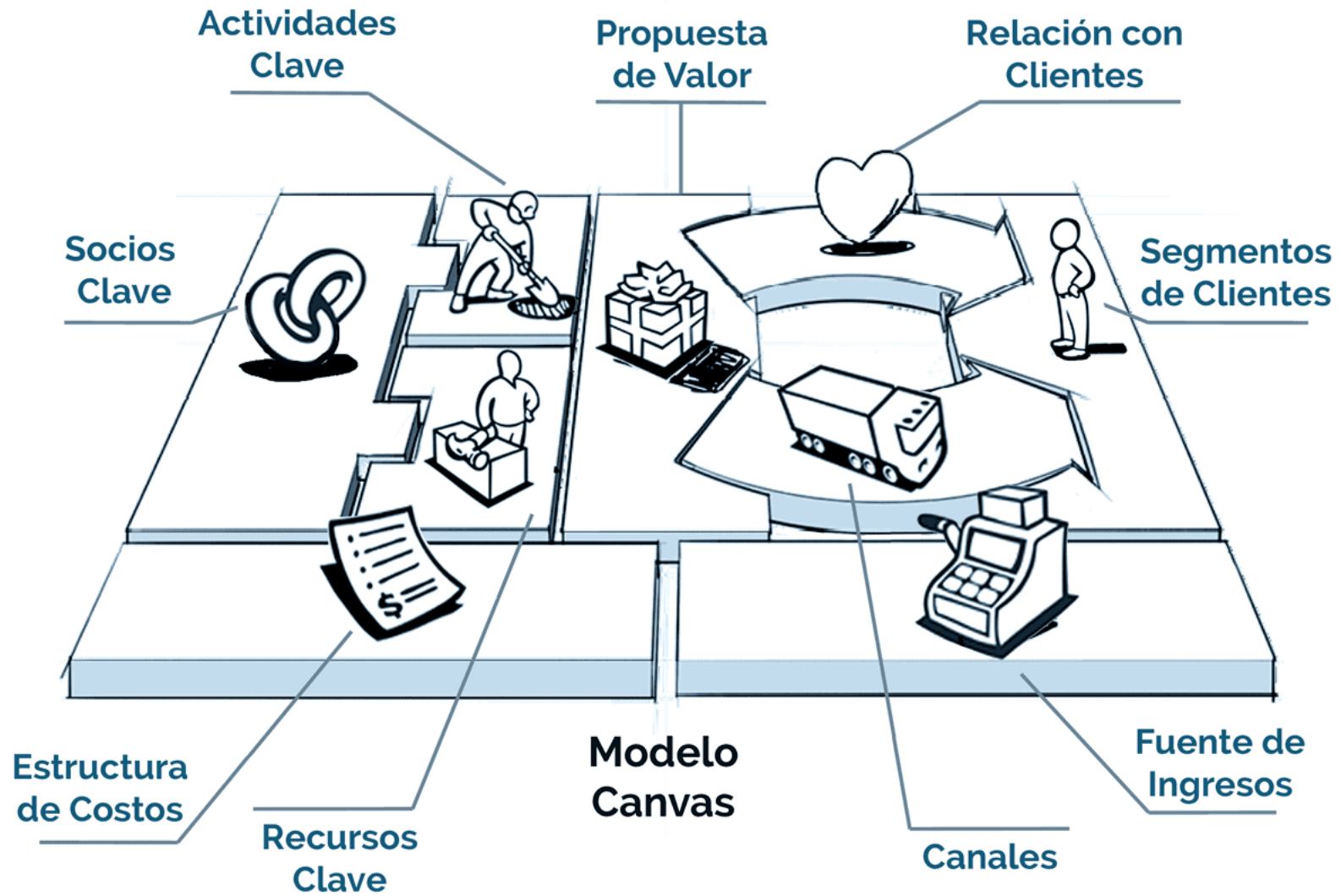


# **Lienzo de modelo de negocios**



## **Introducción**

Según diversas estadísticas, la gran mayoría de las empresas fracasan en los 2 primeros años de vida debido a una planeación deficiente. Sin embargo, existen herramientas que pueden ayudarte a evitar esta situación. Una de ellas es el modelo Canvas, que te permite enfocarte en cada aspecto de tu modelo de negocio de manera detallada. Es una herramienta útil para visualizar y organizar tu estrategia corporativa.



## **El Lienzo de modelo de negocios**

Es una plantilla que te permite representar gráficamente los diferentes elementos de tu negocio en un solo lugar. Se divide en nueve bloques: segmentos de mercado, propuesta de valor, canales, relación con clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, alianzas y estructura de costos. Cada bloque representa un aspecto importante y te ayuda a analizar cómo están relacionados entre sí.

Al completar cada bloque del lienzo, podrás tener una visión clara de cómo funciona tu compañía y cómo genera ingresos. Además, te permite identificar oportunidades de mejora y detectar posibles problemas antes de que surjan.

## **¿Cómo se utiliza?**

Es muy sencillo, sólo se deben rellenar los bloques con la información correcta. El lienzo de modelo de negocio es una herramienta flexible, que se puede utilizar tanto para emprendimientos nuevos como para empresas ya existentes.

Te detallamos a continuación las diferentes secciones que lo componen para que, junto a tu equipo, puedas comenzar a armar el tuyo propio.

### **Propuesta de valor**

¿Qué haces? ¿Cómo lo haces? ¿Para quien lo haces? ¿Qué es lo que te hace único?

La propuesta de valor es el corazón de la estrategia y es la forma en que satisfaces las necesidades de tus clientes. Es importante que te preguntes cómo tu propuesta de valor se diferencia de la competencia. Analiza aspectos como la cantidad, el precio, el servicio, la rapidez y las condiciones de entrega, así como la calidad, el diseño, la imagen de marca y la experiencia

y satisfacción del cliente. Al hacerlo, podrás destacarte en el mercado y ofrecer un valor único a tus clientes.

## **Segmentos mercado**

¿Quiénes son tus clientes? ¿Qué piensan ellos? ¿Qué ven? ¿Qué sienten? ¿Qué hacen?

Conoce a fondo a tus clientes, descubre cuáles son sus necesidades, deseos y preocupaciones. Identifica a tus buyer personas y divide a tus clientes en diferentes segmentos. Al identificar las necesidades específicas de cada grupo, podrás orientar mejor tus productos y servicios para satisfacerlas y así brindar una propuesta de valor más efectiva. Al enfocarte en los segmentos que más le aportan a tus arcas, podrás maximizar la satisfacción del cliente y el éxito de tu empresa.

## **Relación clientes**

¿Cómo interactúas con el cliente? ¿Cuál es el tono de voz? ¿Formal/informal/fresco?

Es vital interactuar y mantener una buena comunicación con tus clientes. A medida que tu base de clientes crece, es importante segmentarlos en diferentes grupos objetivos. Cada grupo tiene necesidades y preferencias únicas, por lo que es esencial anticipar sus necesidades y comunicarte con ellos de la manera más efectiva. Un servicio excepcional garantizará relaciones sólidas y duraderas con tus clientes a largo plazo.

## **Canales**

¿Cómo se promueven, venden y entregan tus productos o servicios?

Los canales son los medios por los cuales tu marca llega a tus clientes y entrega tu propuesta de valor. No se trata solo de cómo tu empresa se comunica con tus clientes, sino también del lugar donde se realiza la compra, la entrega del producto o servicios y los adicionales que se ofrecen. Es importante tener en cuenta las seis etapas del ciclo de compra del cliente: conocimiento del producto, compra, entrega, evaluación, satisfacción y posventa.

## **Actividades clave**

¿Qué estrategias únicas tiene tu marca para entregar su propuesta al cliente?

Entender las tareas fundamentales de tu empresa te ayudará a tener una visión más completa de la oferta de valor. Es importante enfocarse en resolver problemas, establecer redes y mejorar la calidad del producto o servicio. Con una comprensión clara de su valor para el cliente, una organización puede desarrollar una mejor relación con los clientes existentes, atraer nuevos clientes y destacarse en un mercado competitivo.

## **Recursos clave**

¿Qué activos estratégicos únicos tiene mi negocio para competir?

El módulo de recursos clave se refiere a aquellos que son necesarios para sostener la operatoria y obtener una ventaja competitiva, incluyendo tanto los tangibles como intangibles. Los recursos tangibles incluyen cosas como equipo, instalaciones, dinero e inventario. Los recursos intangibles incluyen cosas como la marca, el conocimiento, las relaciones y los talentos. El

identificar y entender los recursos necesarios es importante para planificar y controlar el uso de los mismos y para asegurar que se está aprovechando al máximo su potencial.

## **Alianzas**

¿Qué actividades puede dejar de realizar la compañía para enfocarse en sus acciones clave?

Las alianzas son relaciones estratégicas que se establecen con otras organizaciones para obtener una ventaja competitiva. Estas pueden incluir acuerdos comerciales, sociedades, joint ventures y otras formas de colaboración. Las alianzas pueden proporcionar acceso a nuevos mercados, tecnologías, habilidades y recursos, lo que puede ayudar a mejorar su posición competitiva y aumentar su rentabilidad. Es importante identificar y evaluar potenciales alianzas para asegurar que estén estratégicamente alineadas con los objetivos a largo plazo.

## **Estructura de costes**

¿Cuáles son los principales generadores de costes de la empresa? ¿Cómo se vinculan a los ingresos?

En este módulo irían los gastos necesarios para operar y sostener el negocio. Puede incluir costos fijos, como alquiler, salarios y servicios públicos, y costos variables, como costos de materiales y gastos de fabricación. Es importante identificar y entender los costos para poder planificar y controlar los gastos. La estructura de costos se relaciona con los ingresos y se representa para ayudar a comprender el impacto de estos en la estrategia global de la compañía.

## **Fuentes de ingresos**

¿Cómo genera ingresos tu propuesta de valor?

Es fundamental entender cómo tu organización obtiene ingresos. Puede incluir diversas estrategias, como ventas directas, publicidad, suscripciones, comisiones, entre otras. Es importante identificar y entender las diversas fuentes de ingresos para poder planificar y crear una estrategia sólida para generar ganancias para la empresa.

## **Conclusión**

En conclusión, el canvas business model es una herramienta útil y visual para planificar y desarrollar un modelo sólido. Ayuda a identificar y entender las diferentes partes esenciales de un negocio. Al tener una comprensión clara de estos elementos, una empresa puede desarrollar una estrategia eficaz para generar ingresos y lograr sus objetivos. Es una herramienta flexible que se puede adaptar a diferentes tipos de industrias y está diseñada para ser fácil de usar.

**Descarga nuestra plantilla exclusiva Lienzo de modelo de negocios para elaborar (o mejorar) tu modelo de negocio de manera inmediata.**