

MI MODELO CANVAS

CONTENIDO

- ¿Qué es el modelo Canvas?
- Beneficios del modelo Canvas en mi estrategia empresarial
- Las 9 piezas del modelo Canvas (propuesta de valor, segmento de clientes, canales, relación con los clientes, fuentes de ingreso, recursos clave, actividades clave, socios claves y estructura de costos)

¿QUÉ ES EL MODELO CANVAS?

El modelo Canvas es una herramienta visual muy simple que te ayuda a planear y entender cómo funciona un negocio. Es como un cuadro dividido en 9 partes, donde en cada parte escribes algo clave sobre tu idea o empresa, como:

- Qué vas a vender
- A quién se lo vas a vender
- Cómo lo vas a vender
- Qué necesitas para hacerlo
- Cuánto vas a ganar y gastar



BENEFICIOS DEL MODELO CANVAS EN MI ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Usar el modelo Canvas te ayuda porque te permite ver todo tu negocio en una sola hoja, de manera ordenada y clara. Así puedes:

- Entender mejor tu idea
- Detectar problemas o cosas que faltan
- Compartir tu plan fácilmente con otras personas
- Tomar decisiones más rápido
- Ahorrar tiempo, porque es más rápido que hacer un plan largo

Es como tener un mapa para no perderte con tu negocio.



LAS 9 PIEZAS DEL MODELO CANVAS

SOCIOS CLAVE

¿Quién te ayuda?

☞ Tus aliados o proveedores.
Ej: Proveedor de harina y repartidor.

ACTIVIDADES CLAVE

¿Qué haces?

☞ Lo que haces todos los días.
Ej: Cocinar, empacar, entregar.

RECURSOS CLAVE

¿Qué necesitas?

☞ Lo básico para funcionar.
Ej: Cocina, ingredientes, horno.

PROPUESTA DE VALOR

¿Qué ofreces?

☞ Lo que vendes y por qué es útil.
Ej: Vendemos pasteles ricos y caseros.

RELACIÓN CLIENTES

¿Cómo hablas con ellos?

☞ Cómo los atiendes o conectas.
Ej: Respondemos rápido por WhatsApp.

CANALES

¿Cómo lo entregas?

☞ Dónde y cómo te compran.
Ej: Por Instagram y entregas a domicilio.

SEGMENTO CLIENTES

¿A quién se lo vendes?

☞ Tus clientes o usuarios.
Ej: Personas que quieren postres frescos.

ESTRUCTURA DE COSTOS

¿En qué gastas?

☞ Lo que te cuesta operar.
Ej: Compras de ingredientes y gasolina.

FUENTES DE INGRESO

¿Cómo ganas dinero?

☞ De dónde viene el dinero.
Ej: Vendemos cada pastel por unidad.

1

PROPUESTA DE VALOR

Este elemento es el más importante ya que será el eje de tu modelo de negocio y en relación a está deberás tomar las decisiones más importantes.

En términos simples **definimos a la propuesta de valor como aquello que esperas entregar a tu cliente, generando para él un cierto valor agregado.**

Está será la razón por que alguien estaría dispuesto a pagar por tu producto o servicio, ten en cuenta que la idea inicial de tu emprendimiento irá cambiando con el transcurrir del tiempo, irás haciendo que tu negocio sea más rentable.



¿Cómo formular mi Propuesta de Valor?



Para definir bien nuestra propuesta de valor, para un determinado segmento de clientes, podemos tener en cuenta varios factores que nos pueden ayudar:



CAMILA Y SU EMPRENDIMIENTO DE TEJIDOS ARTESANALES

SOCIOS CLAVE



ACTIVIDADES CLAVES



PROPUESTA DE VALOR



Productos únicos, hechos a mano, con diseño tradicional y materiales de calidad

RELACIÓN DE CLIENTES



SEGMENTO DE CLIENTES



RECURSOS CLAVES



CANALES



ESTRUCTURA DE COSTOS



FUENTES DE INGRESOS



2

SEGMENTO DE CLIENTES

Para ofrecer tu producto o servicio necesitas del mercado y la pregunta es **¿quiénes serán tus clientes?**, bueno para eso lo primero que debes hacer es segmentar el mercado para ofrecer soluciones a las necesidades del cliente.

- Demográficamente: Según edad, género, ingresos, educación, etc.
- Geográficamente: Según la ubicación geográfica, como país, región, ciudad, etc.
- Psicográficamente: Según intereses, valores, estilo de vida, actitudes, etc.
- Conductualmente: Según el comportamiento de compra, frecuencia de uso, lealtad, etc.



CAMILA Y SU EMPRENDIMIENTO DE TEJIDOS ARTESANALES

SOCIOS CLAVE



ACTIVIDADES CLAVES



PROPUESTA DE VALOR



RELACIÓN DE CLIENTES



SEGMENTO DE CLIENTES



Productos únicos, hechos a mano, con diseño tradicional y materiales de calidad

Jóvenes mujeres entre 12 a 30 años que buscan productos artesanales, turistas en tiendas de regalos

RECURSOS CLAVES



CANALES



ESTRUCTURA DE COSTOS



FUENTES DE INGRESOS



3 CANALES



Los **canales** son la **forma en que distribuyes tu producto o servicio**, para que llegue al cliente de manera eficiente con el fin de dar a conocer tu propuesta de valor.

Existen 2 tipos de canales que son los principales para tu modelo de negocio, los directos e indirectos.

- **Canales directos:** Son los medios internos por los cuales estableceremos relación con el cliente, por ejemplo, tu página web o tu local.
- **Canales indirectos:** Son medios externos por los cuales estableceremos relación con el cliente, por ejemplo, las tiendas o distribuidores.

Canales Directos

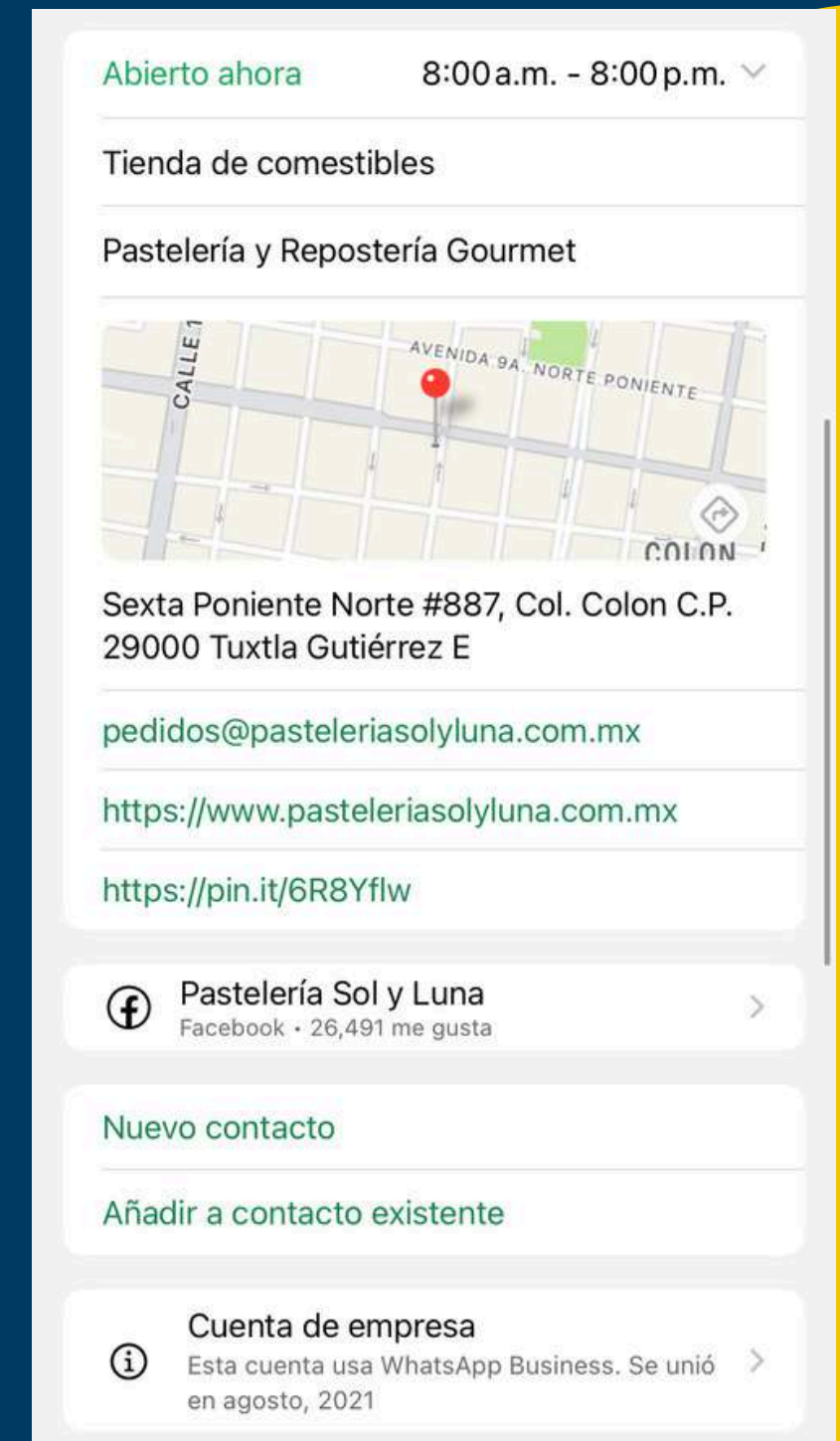
Ubicación de tu local



Redes sociales:



WhatsApp business



CAMILA Y SU EMPRENDIMIENTO DE TEJIDOS ARTESANALES

SOCIOS CLAVE



ACTIVIDADES CLAVES



PROPUESTA DE VALOR



RELACIÓN DE CLIENTES



SEGMENTO DE CLIENTES



Productos únicos, hechos a mano, con diseño tradicional y materiales de calidad

Jóvenes mujeres entre 12 a 30 años que buscan productos artesanales, turistas en tiendas de regalos

RECURSOS CLAVES



CANALES



Ferias locales, redes sociales (Facebook, Instagram), boca a boca

ESTRUCTURA DE COSTOS



FUENTES DE INGRESOS



4

RELACIÓN CON LOS CLIENTES



Debemos comunicarnos correctamente con nuestros clientes y estar pendiente de ellos. Ellos son nuestro eje central, por lo que saber definir la relación que vamos a tener con cada segmento de clientes, es fundamental para el éxito de un negocio.

Es como el tipo de relación que una empresa quiere tener con sus clientes: **¿será cercana y personalizada, o más automática y a distancia?** Todo depende del tipo de negocio y del cliente.

CAMILA Y SU EMPRENDIMIENTO DE TEJIDOS ARTESANALES

SOCIOS CLAVE



ACTIVIDADES CLAVES



PROPUESTA DE VALOR



Productos únicos, hechos a mano, con diseño tradicional y materiales de calidad

RELACIÓN DE CLIENTES



Atención personalizada, mensajes directos en redes, historias detrás de cada producto

SEGMENTO DE CLIENTES



Jóvenes mujeres entre 12 a 30 años que buscan productos artesanales, turistas en tiendas de regalos

RECURSOS CLAVES



CANALES



Ferias locales, redes sociales (Facebook, Instagram), boca a boca

ESTRUCTURA DE COSTOS



FUENTES DE INGRESOS



5

FUENTES DE INGRESO



Se refiere a cómo gana dinero la empresa a partir de cada segmento de clientes. Incluye todas las formas de ingreso que puede generar el modelo de negocio.

- Ejemplo: Venta directa, suscripciones, licencias, alquileres, publicidad.

CAMILA Y SU EMPRENDIMIENTO DE TEJIDOS ARTESANALES

SOCIOS CLAVE



ACTIVIDADES CLAVES



PROPUESTA DE VALOR



Productos únicos, hechos a mano, con diseño tradicional y materiales de calidad

RELACIÓN DE CLIENTES



Atención personalizada, mensajes directos en redes, historias detrás de cada producto

SEGMENTO DE CLIENTES



Jóvenes mujeres entre 12 a 30 años que buscan productos artesanales, turistas en tiendas de regalos

RECURSOS CLAVES



CANALES



Ferias locales, redes sociales (Facebook, Instagram), boca a boca

ESTRUCTURA DE COSTOS



FUENTES DE INGRESOS

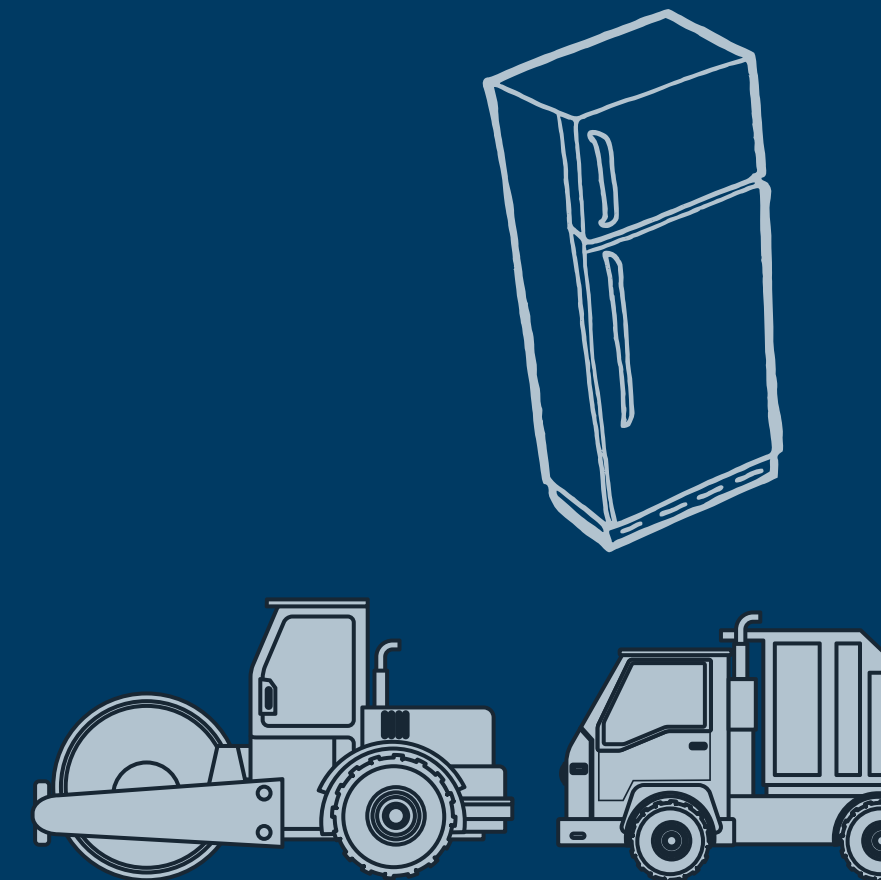


Venta directa de productos tejidos, pedidos personalizados

6 RECURSOS CLAVE

Es conocer con qué recursos contamos y con los que debemos contar para llevar a cabo la actividad de nuestro negocio, es clave a la hora de establecer el plan de negocios.

Debemos de ser prudentes a la hora de definir estos recursos. Siempre debemos pensar en la forma de optimizarlos, es decir, intentar conseguir la máxima productividad posible al mínimo costo



CAMILA Y SU EMPRENDIMIENTO DE TEJIDOS ARTESANALES

SOCIOS CLAVE



ACTIVIDADES CLAVES



PROPUESTA DE VALOR



RELACIÓN DE CLIENTES



SEGMENTO DE CLIENTES



Productos únicos, hechos a mano, con diseño tradicional y materiales de calidad

Atención personalizada, mensajes directos en redes, historias detrás de cada producto

Jóvenes mujeres entre 12 a 30 años que buscan productos artesanales, turistas en tiendas de regalos

RECURSOS CLAVES



Habilidad para tejer, lanas y agujas, tiempo, creatividad, celular con cámara

CANALES



Ferias locales, redes sociales (Facebook, Instagram), boca a boca

ESTRUCTURA DE COSTOS



FUENTES DE INGRESOS



Venta directa de productos tejidos, pedidos personalizados

7 ACTIVIDADES CLAVE

Para llevar a cabo la propuesta de valor que queremos ofrecer a nuestros clientes, son necesarias ciertas actividades para preparar el producto antes de que llegue al mercado.

Es decir, aquí pensamos en las actividades de nuestro negocio, lo que haremos en nuestro día a día.



CAMILA Y SU EMPRENDIMIENTO DE TEJIDOS ARTESANALES

SOCIOS CLAVE



ACTIVIDADES CLAVES



Tejer, promocionar en redes, atender pedidos, participar en ferias

RECURSOS CLAVES



Habilidad para tejer, lanas y agujas, tiempo, creatividad, celular con cámara

PROPUESTA DE VALOR



Productos únicos, hechos a mano, con diseño tradicional y materiales de calidad

RELACIÓN DE CLIENTES



Atención personalizada, mensajes directos en redes, historias detrás de cada producto

CANALES



Ferias locales, redes sociales (Facebook, Instagram), boca a boca

SEGMENTO DE CLIENTES



Jóvenes mujeres entre 12 a 30 años que buscan productos artesanales, turistas en tiendas de regalos

ESTRUCTURA DE COSTOS



FUENTES DE INGRESOS



Venta directa de productos tejidos, pedidos personalizados

8

SOCIOS CLAVE

Para llevar a cabo un negocio, muchas veces es necesario contar con socios claves que permitan una alianza estratégica de negocio, algunos de los aliados pueden ser:



Proveedores



Socios o
colaboradores



Inversionistas

CAMILA Y SU EMPRENDIMIENTO DE TEJIDOS ARTESANALES

SOCIOS CLAVE



Proveedores de lana, municipalidad que organiza ferias, familiares que ayudan

ACTIVIDADES CLAVES



Tejer, promocionar en redes, atender pedidos, participar en ferias

RECURSOS CLAVES



Habilidad para tejer, lanas y agujas, tiempo, creatividad, celular con cámara

PROPUESTA DE VALOR



Productos únicos, hechos a mano, con diseño tradicional y materiales de calidad

RELACIÓN DE CLIENTES



Atención personalizada, mensajes directos en redes, historias detrás de cada producto

CANALES



Ferias locales, redes sociales (Facebook, Instagram), boca a boca

SEGMENTO DE CLIENTES



Jóvenes mujeres entre 12 a 30 años que buscan productos artesanales, turistas en tiendas de regalos

ESTRUCTURA DE COSTOS



FUENTES DE INGRESOS



Venta directa de productos tejidos, pedidos personalizados

9

ESTRUCTURA DE COSTOS

Debemos definir cuáles son nuestras prioridades y los gastos fundamentales en el negocio de aquellos que no lo son.

Tener bien clara esta estructura nos ayudará a no desviarnos de los presupuestos y que el negocio se debilite por problemas de financiación.

Debes analizar todos los costos para poner en marcha tu modelo de negocio.



Ingresos

Costos Fijos

**Costos
Variables**

¿Cómo hacer mi **Presupuesto**?

Ingresos

Es el dinero que ingresa a nuestro negocio (ventas diarias)



Gastos

Fijos:

Son aquellos gastos que no cambian, como la renta de un local, sueldos y servicios públicos.



Variables:

Son aquellos que fluctúan según las ventas, como la compra de mercancías y materiales.





Gastos fijos
\$3,000

+

Gastos variables
\$3,000

Gastos totales
\$6,000

PRESUPUESTO MENSUAL

Ingresos totales: \$8,000

Gastos totales: \$6,000

Ganancia esperada: \$2,000

¿Cómo hacer mi **Presupuesto**?

Ejemplo:

El mes pasado se tuvo una venta total de \$8,000, pero para conseguirla fue necesario comprar insumos, gastando \$3,000.

Además, se pagó servicios de luz, agua y renta, gastando \$1,000.

Finalmente, se considera un sueldo de \$2,000.

¿Cómo hacer mi **Presupuesto**?



Caso práctico: Camila y su Presupuesto

Camila desea conocer sus ganancias esperadas del mes, ayúdala a realizar su presupuesto mensual.

El mes pasado tuvo una **venta total de \$10,000**, pero para conseguirla tuvo que comprar sus insumos, **gastando \$5,000**.

Además, pago sus servicios de luz, agua y renta, **gastando \$2,000**.

Finalmente, se consideró un **sueldo de \$1,000**.





Ingresos mensuales

\$10,000

Gastos fijos

\$3,000

Gastos variables

\$5,000

PRESUPUESTO MENSUAL

Ingresos totales: \$10,000

Gastos totales: \$8,000 

= Ganancia esperada: \$2,000

¿Cómo hacer mi **Presupuesto**?

Caso práctico: Camila y su Presupuesto

Servicios	\$2,000	
Sueldos	\$1,000	
Gastos fijos:	\$3,000	

Gastos fijos	\$3,000	
Gastos variables	\$5,000	
Gastos totales:	\$8,000	

CAMILA Y SU EMPRENDIMIENTO DE TEJIDOS ARTESANALES

SOCIOS CLAVE



Proveedores de lana, municipalidad que organiza ferias, familiares que ayudan

ACTIVIDADES CLAVES



Tejer, promocionar en redes, atender pedidos, participar en ferias

RECURSOS CLAVES



Habilidad para tejer, lanas y agujas, tiempo, creatividad, celular con cámara

PROPUESTA DE VALOR



Productos únicos, hechos a mano, con diseño tradicional y materiales de calidad

RELACIÓN DE CLIENTES



Atención personalizada, mensajes directos en redes, historias detrás de cada producto

CANALES



Ferias locales, redes sociales (Facebook, Instagram), boca a boca

SEGMENTO DE CLIENTES



Jóvenes mujeres entre 12 a 30 años que buscan productos artesanales, turistas en tiendas de regalos

ESTRUCTURA DE COSTOS



Compra de lana, transporte a ferias, empaque, uso de redes (datos o publicidad básica)

Ingresos totales: \$10,000

Gastos totales: \$8,000

Ganancia esperada: \$2,000

FUENTES DE INGRESOS



Venta directa de productos tejidos, pedidos personalizados

GRACIAS