Mi negocio

Manos a la obra

Mi modelo de negocio

Es el momento de colocar en el papel el modelo de negocio. Construye en el formato tu modelo de negocio usando las definiciones para cada sección y las preguntas orientadoras. Escribe ideas claras y cortas para describir tu negocio de forma clara y directa.



1 Segmentos de mercado

Un negocio atiende a uno o varios segmentos de mercado.

¿Para quién creamos valor?
¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?



2 Propuesta de valor

El objetivo del negocio es solucionar los problemas de los clientes y satisfacer sus necesidades mediante la propuesta de valor.

¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?
¿Qué problemas de nuestros clientes ayudamos a solucionar?
¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?
¿Qué productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?

3 Canales

Las propuestas de valor llegan a los clientes a través de canales de comunicación, distribución y venta.

¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado?
¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes?
¿Cómo se conjugan nuestros canales?
¿Cuáles canales tienen mejores resultados?
¿Cuáles canales son más rentables?

4 Relaciones con los clientes

Las relaciones con los clientes se establecen y mantienen de forma independiente en los diferentes segmentos de mercado.

¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado?
¿Qué tipo de relaciones hemos establecido?
¿Cuál es el costo de crear y mantener esta relación?
¿Cómo se integran estas relaciones en nuestro modelo de negocio?

5 Fuentes de ingresos

Las fuentes de ingresos se generan cuando los clientes adquieren las propuestas de valor ofrecidas.

¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?
¿Por qué pagan actualmente?
¿Cómo pagan actualmente?
¿Cómo les gustaría pagar?

6 Recursos claves



Los recursos clave son los activos necesarios para ofrecer y proporcionar la propuesta de valor al cliente, los materiales e insumos para producir y ofertar.

¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor, los canales de distribución, las relaciones con los clientes y las fuentes de ingresos?

7 Actividades clave



Los recursos que se usan para producir la propuesta de valor en unas acciones o actividades que hacen posible ofertar el producto o servicio.

¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, los canales de distribución, las relaciones con los clientes y las fuentes de ingresos?

8 Asociaciones clave



Algunas actividades se pueden subcontratar y determinados recursos se adquieren fuera de la empresa. Es donde se establecen relaciones o alianzas.

¿Quiénes son nuestros socios clave?
¿Quiénes son nuestros proveedores clave?
¿Qué recursos clave adquirimos de nuestros socios?
¿Qué actividades clave realizan los socios?

9 Estructura de costos



Los diferentes elementos del modelo de negocio conforman la estructura de costos.

¿Cuáles son los costos más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?
¿Cuáles son los recursos clave más caros?
¿Cuáles son las actividades clave más caras?

Nombre:

Fecha:

Formato tu modelo de negocio

Asociaciones clave 	Actividades clave 	Propuesta de valor 	Relaciones con el cliente 	Segmentos de mercado 
	Recursos clave 		Canales 	
Estructura de costos 		Fuentes de ingresos 		

Fuente: Osterwalder, A., y Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio. Barcelona: Deusto.