



¿Cómo crear tu Modelo de Negocios?



8. Socios Clave

¿Con qué gente externa clave debes hacer alianzas para que tu negocio marche mejor?

- ¿Quiénes son nuestros socios clave?
- ¿Nuestros proveedores clave?
- ¿Qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
- ¿Qué actividades claves realizan nuestros socios?

Ejemplos de socios y su actividad clave

- Proveedores _____
- Instituciones educativas _____
- Bancos _____
- Cámaras de Comercio _____
- Entidades del gobierno _____
- Otros: _____

Motivaciones para tener Socios

- Optimización de tu operación y economía de costos y gastos
- Reducción del riesgo e incertidumbre
- Adquisición de recursos y actividades particulares

7. Actividades Clave

¿Qué actividades son claves para que tu Modelo de Negocio tenga éxito?



Categorías

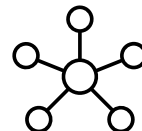
- Nuestras Fuentes de Ingresos
- Nuestras Relaciones con clientes
- Nuestros Canales

Actividades:

- Producción (Materias Primas, Procesos, Calidad)
- Distribución (Bodega, Logística, Transporte)
- Mercadeo (Diseño, Publicidad, Redes sociales)
- Informática - Plataforma web
- Contabilidad - Finanzas
- Otras: _____

6. Recursos Clave

¿Qué recursos necesitas para que funcione este Modelo de Negocios?



Físicos

- Oficina
- Planta/Bodega
- Maquinaria
- Equipos
- Software
- Celulares
- Tiendas

Financieros

- Capital de trabajo
- Capital de Inversión

Humanos

- Empleados
- Asesores Externos
- Contratistas

Intelectuales

- Conocimiento y habilidades
- Patentes
- Datos



1. Propuesta de Valor

¿Cuál es tu regalo o Propuesta de Valor a tu grupo de clientes?

Escribe en pocas palabras tu Propuesta de Valor

Beneficios

- Es novedoso
- Reduce cantidad o tiempo
- Es personalizado
- Hace una parte de las tareas del usuario
- Tiene diseño atractivo
- Tiene una marca reconocida y le da estatus al usuario
- Tiene buen precio
- Reduce costos al usuario
- Reduce riesgos al usuario
- Es de fácil acceso
- Le conviene por su ubicación
- Es fácil de usar

5. Relaciones con Clientes

¿Cómo vas a mantener la relación con tus clientes?



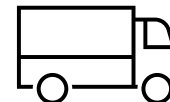
- ¿Qué tipo de relaciones esperamos establecer y mantener con cada segmento de clientes
- ¿Cómo están integrados con el resto del modelo de negocio? ¿Cuánto cuestan?

Ejemplos de tipos de relaciones

- Asistencia Personal
- Autoservicio
- Servicios Automatizados
- Comunidades
- Cocreación con nuestros clientes

4. Canales

¿Cómo vas a llevar tu regalo a tus clientes?



¿Cómo están integrados nuestros canales?

- ¿Cómo les contactamos ahora? ¿Cuáles funcionan mejor? ¿Cuáles son más eficientes en costes? ¿Cómo los integramos con las rutinas del cliente?

En que Fase de Uso del canal está el cliente

- Saber que existe nuestros productos o servicios
- Evaluar nuestra propuesta de valor
- Comprar nuestros productos o servicios
- Entregarle producto o servicio
- Recibir Servicio Postventa



2. Segmentos de Clientes

¿Quiénes son tus usuarios o segmento de clientes?

Escribe aquí

¿Quiénes son nuestros clientes más importantes? Puedes tener alguno o varios de estos tipos de clientes:

- Mercado Masivo** (Grupos de clientes grandes con características generales)
- Mercado de Nicho** (Grupos de clientes pequeños con ciertas características específicas comunes)
- Segmentado** (Un grupo de clientes con características específicas)
- Diversificado** (Con diferentes grupos de clientes o segmentos)
- B2C: Business to Consumer** - De tu empresa al consumidor final o personas usuarias
- B2B: Business to Business** - De tu empresa a otras empresas
- Plataforma Multilateral** (Con los dos grupos de clientes B2C y B2B)

9. Estructura de Costos ¿Cuál es la inversión que necesita tu negocio? Determina los costos fijos y variables más importantes. Valor de la inversión: \$ _____

Es tu negocio más: Basado en Costos Basado en el Valor

- Estructura de costos más escueta
- Precio bajo
- Máxima automatización
- Outsourcing extensivo
- Puedes tener **Economías a Escala**: reduces los costos al aumentar los volúmenes de producción
- Puedes tener **Economías de Alcance**: reduces el costo promedio al producir dos o más productos o servicios de forma conjunta.



¿Cuáles son tus **Costos Fijos** y su valor?: _____ \$

¿Cuáles son tus **Costos Variables** y valor?: _____ \$

3. Fuentes de Ingresos ¿Cuál es la ganancia o rentabilidad de tu negocio? Cómo vas a generar ingresos

Tipos: Es mejor considerar varias fuentes de ingresos

- Venta de productos o servicios
- Pago por uso
- Cuota de suscripción
- Alquiler, Prestamos
- Leasing
- Licencias
- Tasas de Intermediación
- Publicidad

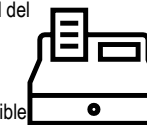
¿Qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Cómo están pagando ahora? ¿Cómo preferirían pagar? ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?

Precio Fijo:

- Lista de Precios Fijos
- Lista de Precios Variables dependiendo de: la funcionalidad del producto, del segmento del cliente, del volumen de compra

Precio Dinámico:

- Por Negociación o Regateo
- Por gestión de rendimientos (depende del inventario disponible)
- Por el precio del mercado en tiempo real (según oferta y demanda)





¿Cómo crear tu Modelo de Negocios?

Reto Modelo de Negocio

Para tener un panorama general de tu Modelo de Negocios, puedes escribir aquí las ideas clave de cada paso