

Quiero  
desarrollar un plan claro  
sobre cómo hacer  
de mi idea  
algo más grande



## LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO

CREADOR POR

Osterwalder A., Pigneur Y (2010) Business Model Generation

NIVEL DE COMPROMISO



ES UNA HERRAMIENTA MÁS COMPLEJA que idealmente debe completarse en algunos días. Dada la naturaleza estratégica de las entradas/salidas, esta herramienta necesita consultarse con superiores, compañeros e idealmente necesita ser revisado después de la primera aprobación.

# ¿De qué se trata y por qué debería utilizarlo?

El **Lienzo de Modelo de Negocio** es un resumen de una página que expone al mismo tiempo lo que haces (o quieres hacer), y lo qué debes hacer para lograrlo. Facilitando así una conversación estructurada alrededor de la dirección y la estrategia, poniendo en evidencia las actividades y desafíos cruciales que se relacionan con tu iniciativa y cómo se relacionan entre ellos. Este formato visual, introducido originalmente por Osterwalder y Pigneur, es útil tanto para organizaciones y negocios nuevos, como para los ya existentes. Existen programas que pueden desarrollar nuevas iniciativas e identificar oportunidades mientras se vuelven más eficientes ilustrando posibles compensaciones y alineando actividades. Nuevos programas pueden usarla para planear y calcular cómo hacer su oferta real.

Estos elementos individuales incitan reflexiones dentro de las actividades y recursos individuales, mientras que la capacidad de completar un panorama promueve ideas y perspectivas frescas acerca de cómo encajan estas piezas. Esta estructura también ayuda a mantener las discusiones grupales más enfocadas y poner a todos bajo la misma línea.

## ¿CÓMO SE UTILIZA

Para hacer un Lienzo de Modelo de Negocio, la forma más fácil de empezar es anotar lo que se quiere hacer. Esto ayuda a mantener el enfoque en tu meta principal mientras llenas los otros bloques del lienzo. A partir de ahí puedes construir sobre ese objetivo y ver cómo puede ser logrado añadiendo detalles de otras actividades y recursos que tienes.

Empieza desde un lienzo en blanco y agrega notas con palabras clave en cada bloque del lienzo. Si usas post it para esto, puedes cambiar las ideas de lugar mientras llenas cada bloque del lienzo.

Puede ser que quieras usar colores distintos para los diferentes elementos relacionados a un segmento específico de clientes.

Sin embargo, ten cuidado de no enamorarte de tu primera idea y en su lugar boceta alternativas de modelos de negocio para el mismo producto, servicio o tecnología.

Puedes incluso practicar y aprender nuevas formas de hacer las cosas planificando nuevos/innovadores modelos de negocio que encuentres o admires.



Quiero desarrollar un plan claro  
sobre cómo hacer de mi idea algo más grande

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO

<p><b>¿Quién te ayudará?</b> ALIADOS CLAVE</p> <p>¿Quiénes son tus aliados/proveedores clave? ¿Cuáles son las motivaciones más importantes para tus asociaciones?</p>	<p><b>¿Cómo lo haces?</b> ACTIVIDADES CLAVE</p> <p>¿Qué actividades clave requiere tu propuesta de valor? ¿Qué actividades son las más importantes para tus canales de distribución, relaciones con el consumidor, flujo de ingresos, etc.?</p>	<p><b>¿Qué haces?</b> PROPUESTA DE VALOR</p> <p>¿Qué valores fundamentales das a tu público? ¿Qué necesidades estás satisfaciendo?</p>	<p><b>¿Cómo interactúas?</b> RELACIONES CON EL CLIENTE</p> <p>¿Qué tipo de relación espera tu segmento meta que establezcas? ¿Cómo puedes integrarlo a tu trabajo en términos de costo y formato?</p>	<p><b>¿A quién ayudas?</b> SEGMENTO DE CLIENTES</p> <p>¿Para qué grupos estás creando valor? ¿Cuál es tu segmento más importante?</p>
<p><b>¿Cuál será el costo?</b> ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <p>¿Cuáles son los costos más importantes en tu trabajo? ¿Qué recursos/actividades clave son más caras?</p>	<p><b>¿Qué necesitas?</b> RECURSOS CLAVE</p> <p>¿Qué recursos clave necesita tu propuesta de valor?</p>		<p><b>¿Cómo alcanzarlos?</b> CANALES DE DISTRIBUCIÓN</p> <p>¿A través de qué canales quiere tu segmento que lo alcances? ¿Qué canales funcionan mejor? ¿Cuánto cuestan? ¿Cómo pueden ser integrados en tu rutina y la de tu segmento?</p>	
			<p><b>¿Cuánto ganarás?</b> FLUJO DE INGRESOS</p> <p>¿Qué valor está dispuesto a pagar tu público? ¿Qué y cómo pagan regularmente? ¿Cómo prefieren pagar? ¿Qué tanto contribuye cada flujo de ingresos a los ingresos generales?</p>	