

HERRAMIENTAS PARA INNOVAR

BUSINESS

MODEL

CANVAS

eklos
by ABInBev



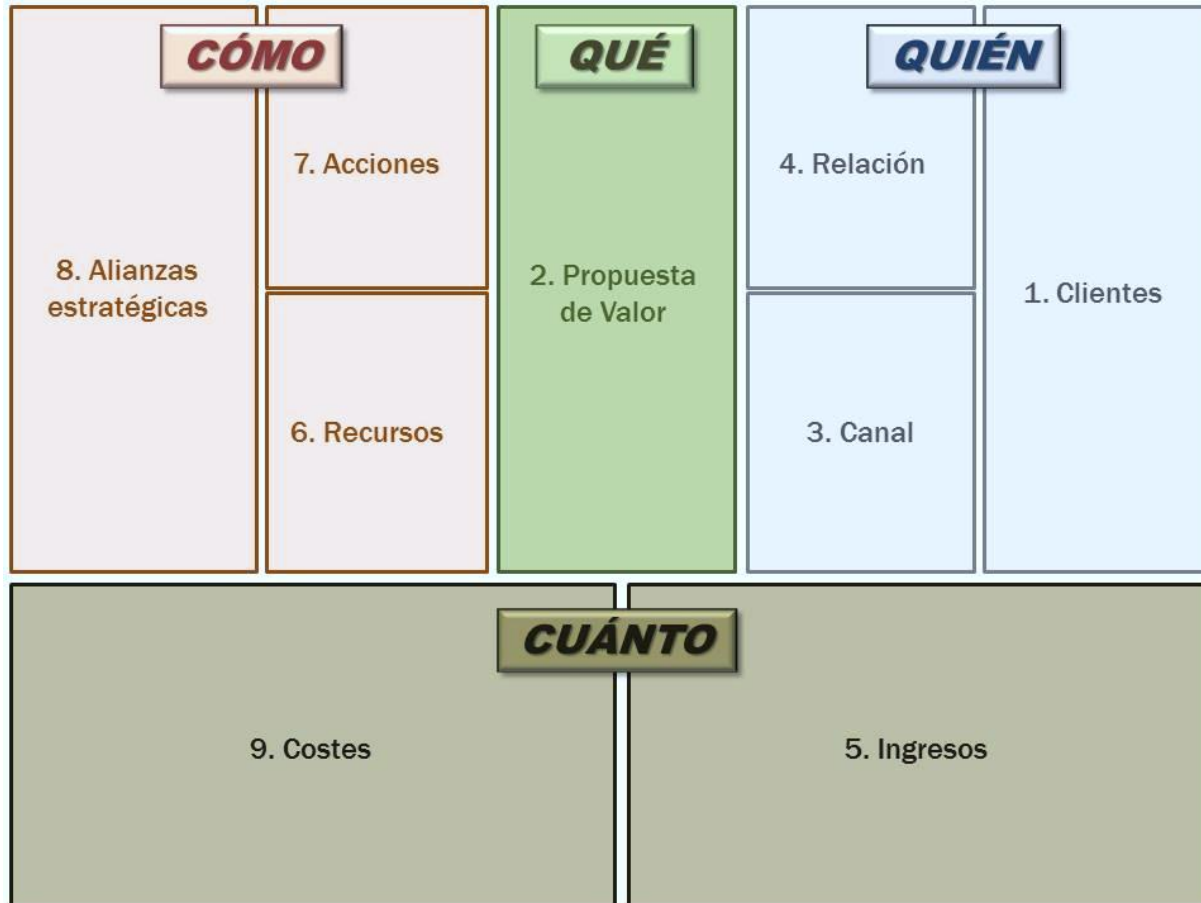
¿Qué es innovación?

BALL POINT GAME



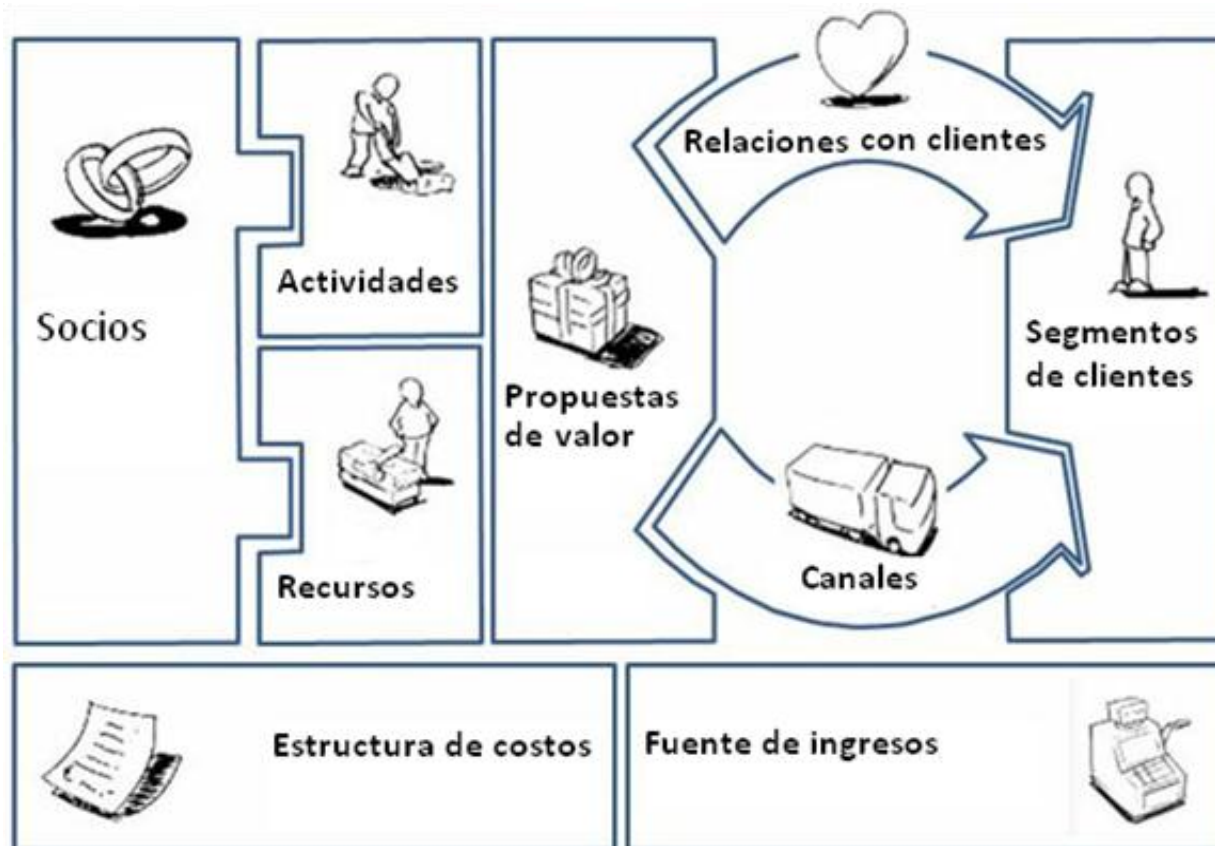
¿Qué es Business Model Canvas?

Una representación visual y sistémica del Modelo del Negocio



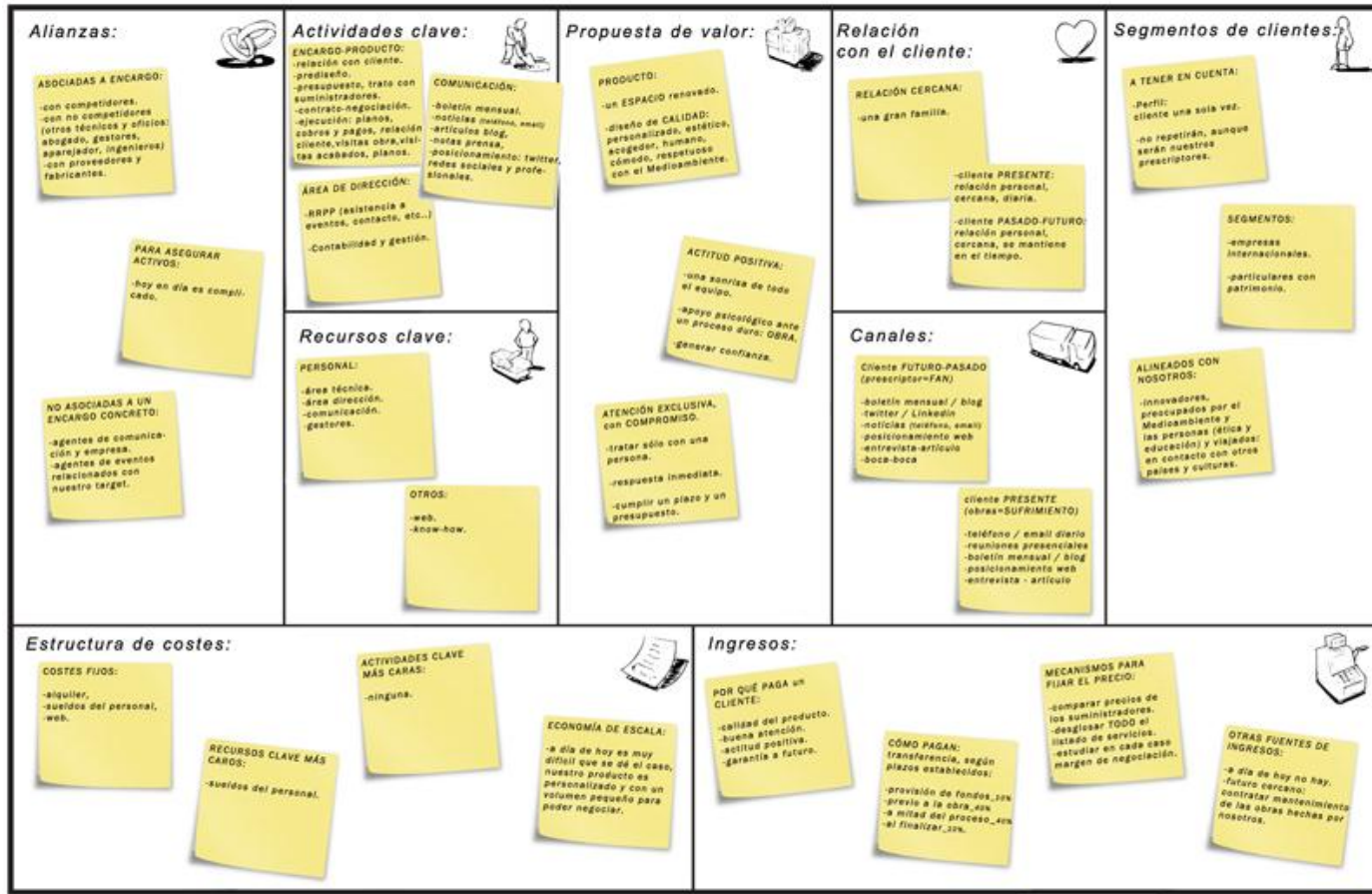
¿Qué hace?

Describe cómo un negocio crea, entrega y sostiene el valor.



¿Para qué sirve?

Facilita el diseño de la estrategia y la toma de decisiones.



Actividades para completarlo

- » Percibir (observar, escuchar, investigar)
- » Analizar la información y sintetizar en el modelo
- » Generar ideas, seleccionarlas, priorizarlas, ponerlas a prueba
- » Recibir retroalimentación
- » Medir resultados
- » Aprender y mejorar
- » Decidir si “pivotear” o mantener



Propuesta de valor

¿Qué ofrecemos?

- » ¿Qué valor aportamos?
- » ¿Qué problemas resolvemos?
- » ¿Qué necesidades ayudamos a satisfacer?
- » ¿Cuáles son nuestros productos y servicios?
- » ¿Qué nos diferencia de nuestra competencia?
- » ¿De qué forma innovamos?



Segmentos de clientes

¿A quiénes nos dirigimos?

- » ¿Para quiénes estamos creando valor?
- » ¿A quiénes queremos como clientes? ¿Por qué?
- » ¿Cómo piensan y perciben la realidad?
- » ¿Qué priorizan y valoran?
- » ¿Cómo se comportan?



Relación con los clientes

¿Cómo nos vinculamos?

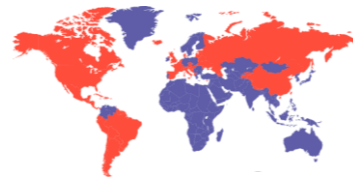
- » ¿Qué tipo de relación con cada uno de nuestros segmentos de clientes?
- » ¿Cómo las comenzamos y sostenemos en el tiempo?
- » ¿Cómo resolvemos los conflictos?
- » ¿Es coherente con lo ofrecido en la propuesta de valor?
- » ¿Cuánto cuesta en tiempo y dinero el mantenimiento de la relación?



Canales de venta y distribución

¿Cuáles son y cómo funcionan?

- » ¿Cómo fortalecemos nuestra marca y propuesta de valor?
- » ¿Cómo se enteran de nuestra existencia?
- » ¿Cómo nos contactan y les respondemos?
- » ¿Cómo están integrados nuestros canales?
- » ¿Cuánto cuesta desarrollar y mantener cada canal?
- » ¿Cuánto nos retorna cada canal?



Estructura de costos

¿Cuáles son los costos fijos y variables?

¿Cómo esta información nos ayuda a decidir el precio de venta?

Es importante elegir uno de los dos siguientes caminos:

Negocio basado en optimización de costos, vinculado a estrategias de ganancia por cantidad (compite por precio).

Negocio enfocado en la creación de valor diferencial, vinculado a estrategias de ganancia por margen (valor premium).



Flujo de ingresos

¿Cómo entra el dinero?

- » ¿Qué valor pueden pagar nuestros clientes?
- » ¿Cuánto les conviene comprar nuestros productos o contratarnos?
- » ¿Cómo están pagando? ¿cómo preferirían pagar?
- » ¿Cómo contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?



Actividades clave

¿Qué hacemos para crear valor?

- » ¿Qué actividades requiere cada parte de nuestro Canvas?
- » ¿Qué actividades de mejora continua?



Recursos clave

¿Qué tenemos para crear valor?

¿Qué recursos requiere cada parte de nuestro Canvas?

» Tipos de recursos:

- › Físicos
- › Financieros
- › Humanos
- › Intelectuales (patentes de marca, copyright, datos)



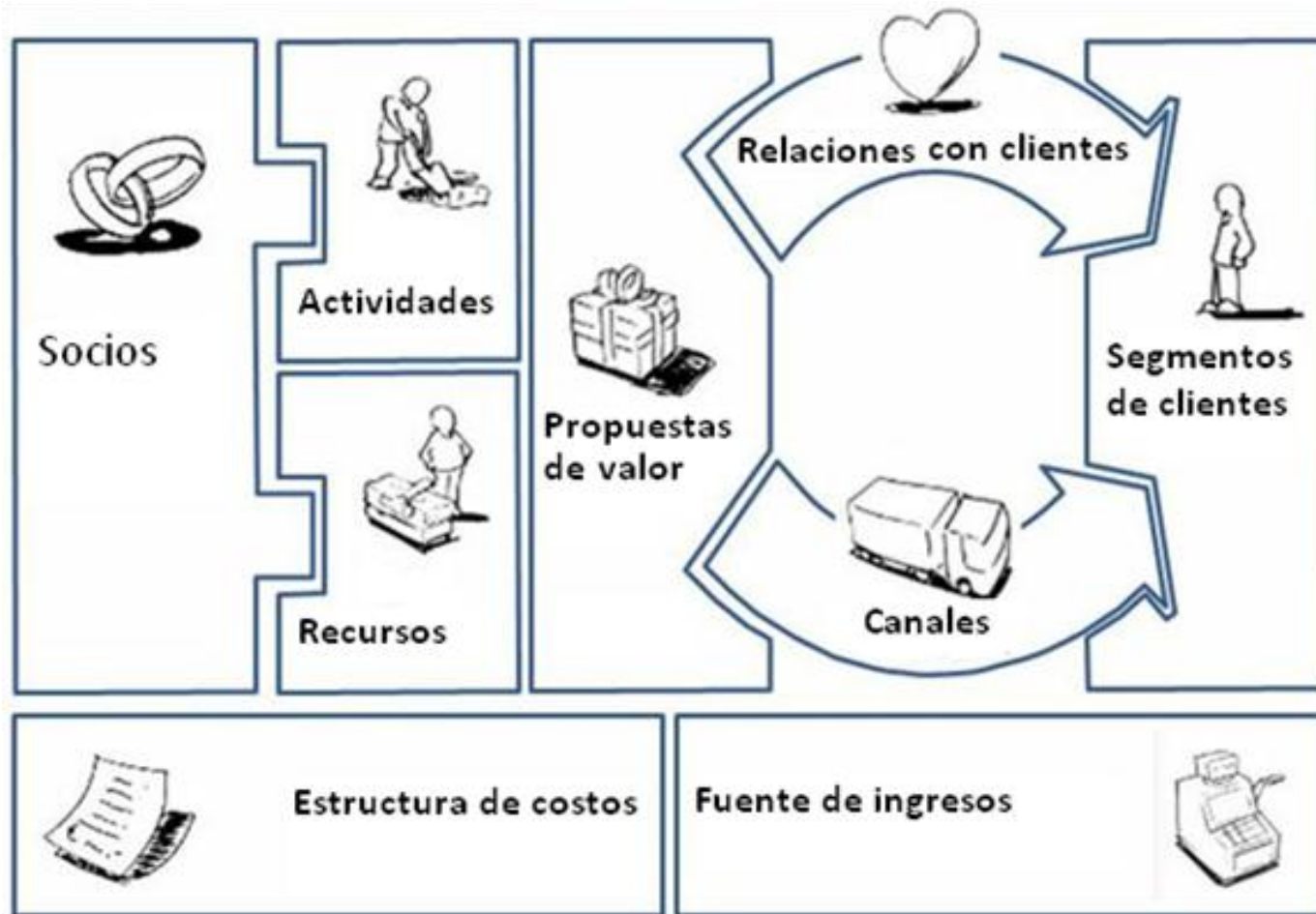
Socios clave

¿Quiénes nos ayudan a crear valor?

- » ¿Cuáles son las alianzas y los proveedores claves?
- » ¿Cómo hacemos networking?
- » ¿Cómo nos vinculamos y mantenemos la relación?
- » ¿Qué actividades clave realizan los socios?



Ejercicio Práctico



REFLEXIONES DE CIERRE

¡GRACIAS!

eklos
by ABInBev