



Escuela Superior de Huejutla

Generación de Modelo de Negocios

Mtro. Higor Rodríguez Vite

Enero-junio 2021



ABSTRACT

The Canvas Model is a model that allows you to visualize in a single document, the idea of your business model. It is made up of 9 sections, vital for your company. This model works as a table with all the details that are needed to have a clear and complete idea of the strategic planning of your company. It is one of the tools most used by entrepreneurs.

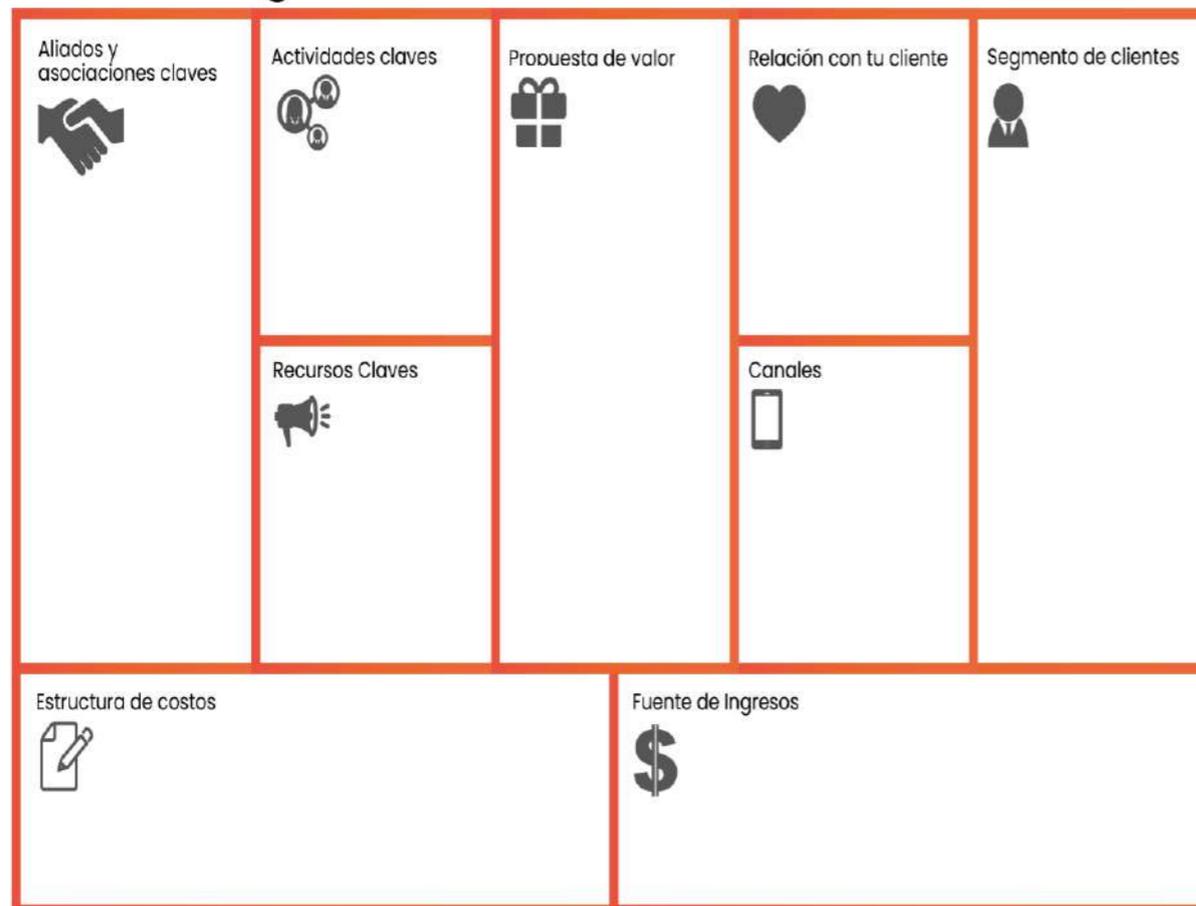
Key Words

Canvas model, Market segment, Value proposal, Relation ship with customers



¿Qué es el Lienzo Lean Canvas?

Modelo de Negocio: Lienzo Lean Canvas



El Lean Canvas está basado en el [Canvas de Modelo de Negocio](#) diseñado por Alex Osterwalder.



Canvas

El método consiste en presentar tu modelo de negocio en un lienzo, que cuenta con nueve módulos o bloques. Allí se plantea la visión global de la empresa y las estrategias para alcanzar las metas propuestas.



Segmento de Mercado



Un modelo de negocio puede definir uno o varios segmentos de mercado, ya sean grandes o pequeños. Las empresas deben seleccionar, con una decisión fundamentada, los segmentos a los que se van a dirigir y, al mismo tiempo, los que no tendrán en cuenta.



Segmentos de mercado



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

Ejemplos de
segmentos
de mercado



Propuesta de valor



La propuesta de valor es una práctica original de marketing que tiene como objetivo darle al cliente **una idea clara, concisa y transparente de cómo un negocio en particular puede ser relevante para él.**

Desarrollar esta idea es uno de los pasos clave de cualquier estrategia de planificación. Es un error comenzar un nuevo negocio sin tener este concepto bien formulado.



Propuesta de valor

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



Elementos que pueden contribuir a la creación de valor para el cliente



- Novedad
- Mejora del rendimiento
- Diseño
- Marca/estatus
- Precio
- Reducción de costes
- Reducción de riesgos
- Accesibilidad
- Comodidad/utilidad

CANALES

Una vez que has definido la propuesta de valor y los segmentos de clientes, debes trabajar en los canales de distribución. Una pregunta clave en el Lienzo Canvas es: **¿cómo llevar tu propuesta de valor al consumidor final?**



CANALES

Los canales son los medios que conectan a los clientes con tu empresa. Se usan para promocionar y entregar tu producto a un nicho de clientes específico.



Canales directos

Son los puntos de contacto propios de tu negocio con los que te conectas al cliente.

- Página web
- Redes sociales
- Red de tiendas
- Fuerza de ventas
- Personal

CANALES

Canales indirectos

Para los canales indirectos necesitas de intermediarios. Pueden ser canales de terceros o *partners* que te ayuden a llevar tu producto al cliente.

- Sitios web de terceros
- Redes de ventas al por mayor
- Redes de ventas de terceros
- Tiendas de terceros
- Medios de comunicación



Fases del Canal

- Fases



RELACIONES CON LOS CLIENTES



En el bloque del Canvas de las relaciones con clientes debes definir como va a ser el tipo de relación que mantendrás con cada uno de tus segmentos de clientes.



Tipos de relaciones con el cliente

Directa

Indirecta

Individualizada

Automatizada

Colectiva



Referencias:

1. Castells Oliván Manuel, (2007), Entorno Innovador , Iniciativa emprendedora y desarrollo local, Ed. Octaedro, España
2. Ibarra Valdez David(2009) Los primeros pasos al mundo empresarial, Ed. Limusa, México
3. Osterwalde Alexander & Pigneur Yves (2013), Generación de modelos de negocios Ed. Grupo Planeta, España

