



MODELO DE NEGOCIO (ANVAS)

PILAR PARDO HIDALGO



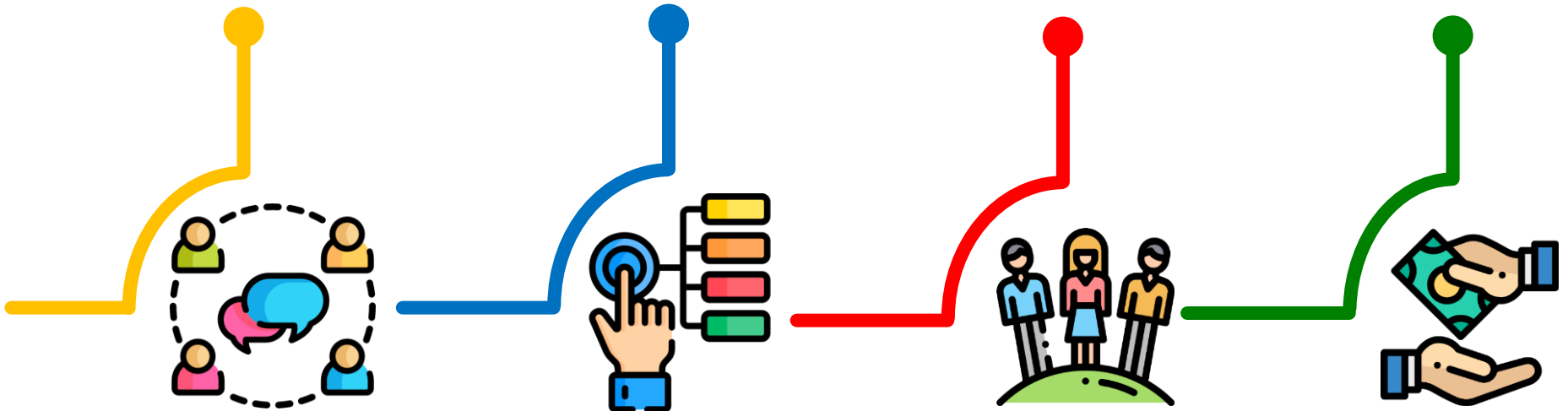
HERRAMIENTAS QUE APRENDEREMOS

PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

LEAN STARTUP

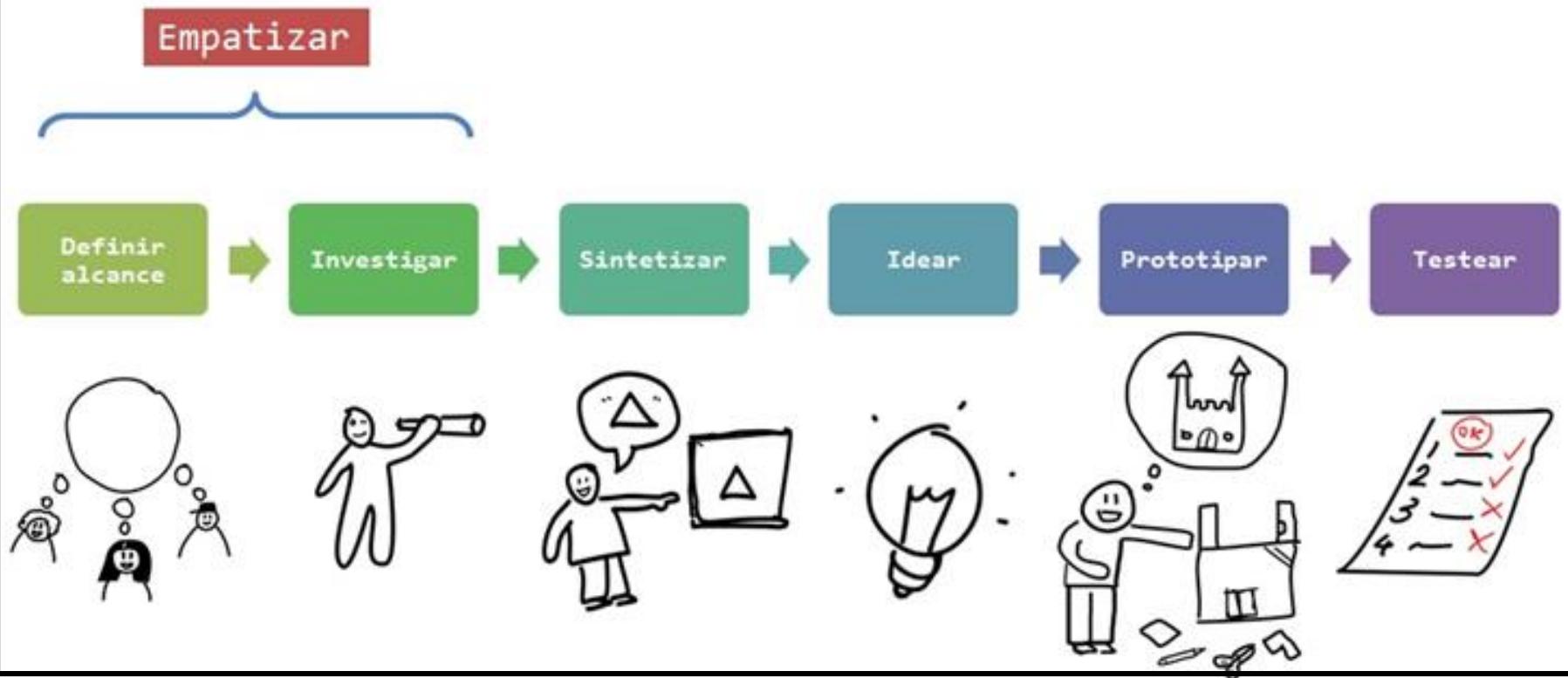
DESIGN THINKING

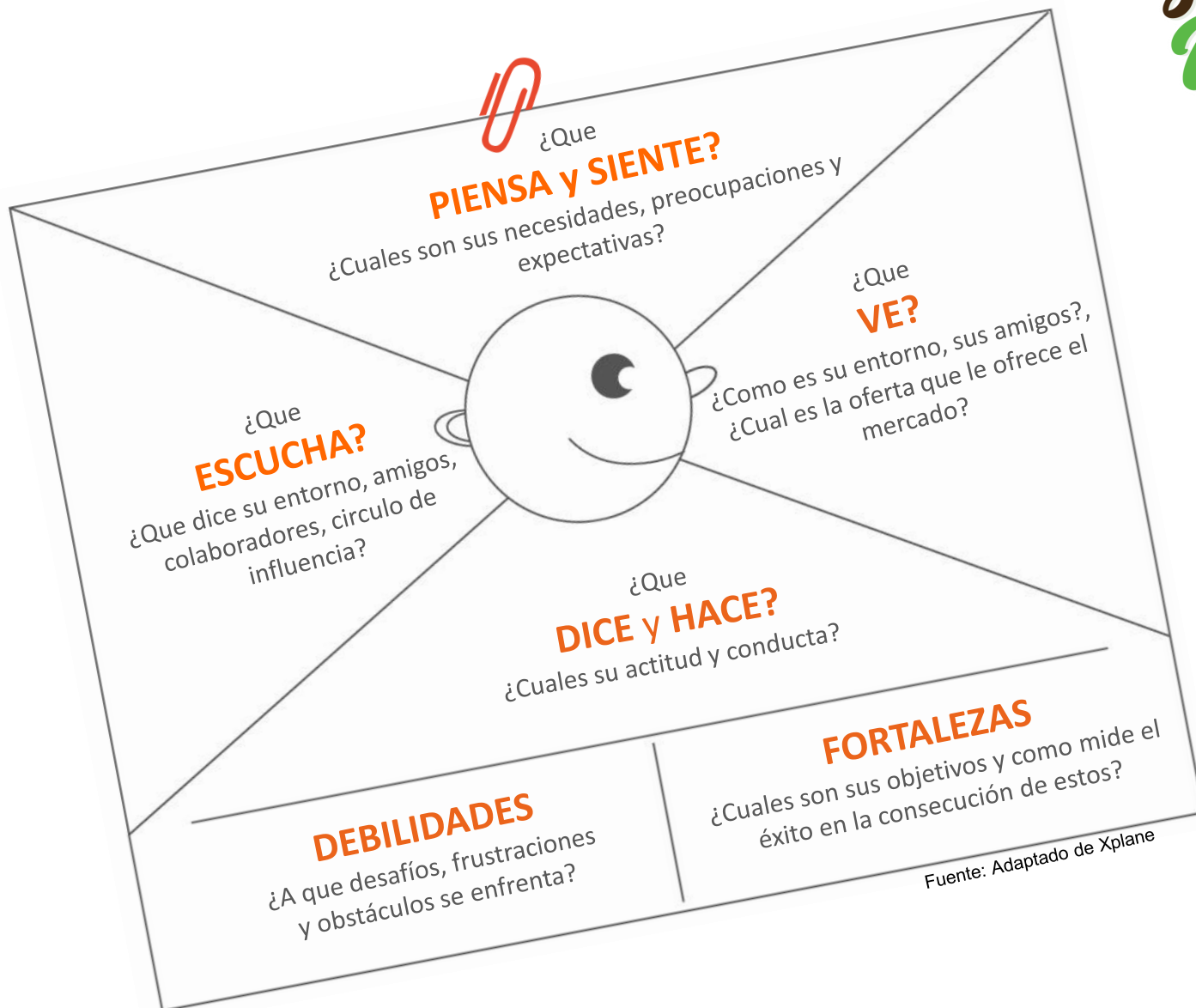
CANVAS

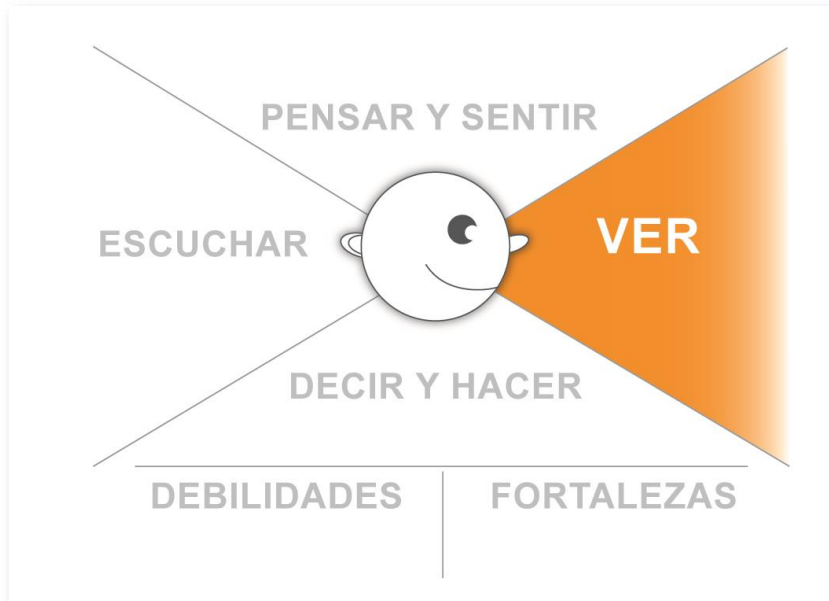


ETAPAS DEL DESIGN THINKING

METODOLOGÍA (ENTRADA EN LAS PERSONAS QUE PERMITE DETECTAR LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES PARA FINALMENTE SOLUCIONARLAS)







ver

¿Que ve el cliente?

- ¿Como es su entorno?
- ¿Quienes son sus amigos?
- ¿Que tipo de oferta recibe?
- ¿A que problemas se enfrenta?

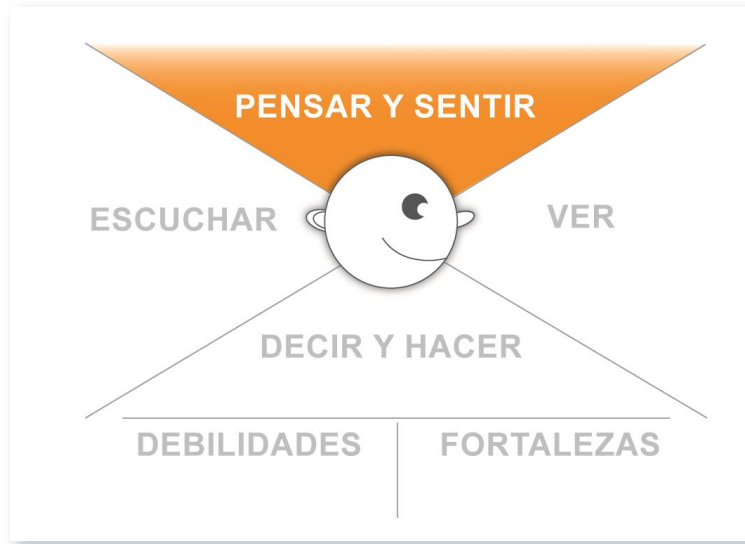


escuchar

¿Que escucha?

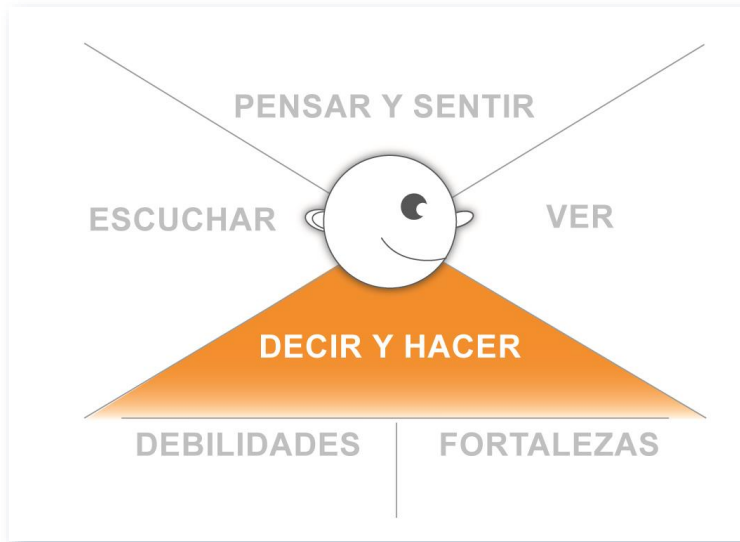
- ¿Cuales son las áreas de más impacto e influencia en su entorno?
- ¿Que dicen sus amigos?, ¿Su pareja?
- ¿Quien ejerce mayor influencia sobre el y cómo?
- ¿Cual es el canal de comunicación que más le atrae?

¿ QUE PIENSA Y SIENTE NUESTRO CLIENTE?



Pensar y sentir

- Identificar lo que considera realmente importante
- Conocer sus expectativas, sueños y aspiraciones
- Predecir sus emociones



Decir y Hacer

¿Que dice y hace?

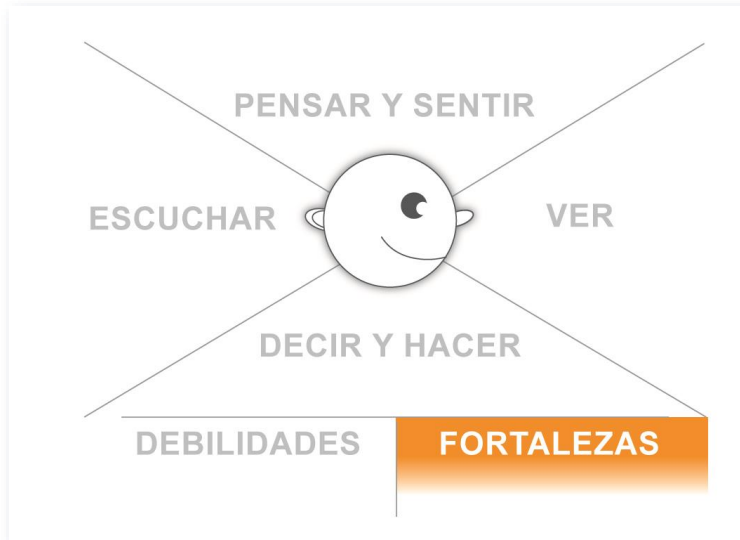
- ¿Cual es su comportamiento y reacción en público?
- ¿Que comenta con su entorno?
- ¿Se detecta algún factor diferencial entre lo que dice y lo que realmente piensa y siente?



Debilidades

¿Que debilidades tiene?

- ¿A que desafíos se enfrenta?
- ¿Cuales son sus mayores frustraciones?
- ¿A que obstáculos se enfrenta para conseguir sus objetivos?
- ¿Que riesgos teme encontrarse?



Fortalezas

¿Que fortalezas?

- ¿Que logros quiere alcanzar?
- ¿Cómo mide el éxito?
- ¿Que estrategias utiliza para conseguir sus objetivos?



MODELO DE NEGOCIO (ANVAS)

PILAR PARDO HIDALGO

¿Por qué necesito conocer a mi Cliente?

Por que si conozco bien, puedo saber,
que necesita Aumentar y que necesita Disminuir en sus Clientes.

Ejemplo: Necesita desconectarse del trabajo,
necesita disminuir la sensación de lejanía con su familia,
Necesita sentirse satisfecho con la experiencia de visitar mi local.

**Por lo tanto, si lo conozco
bien logro que COMPRE
mi producto.**



Un Modelo de Negocios describe
cómo nuestro negocio puede
crear, entregar y capturar VALOR
a nuestros clientes.

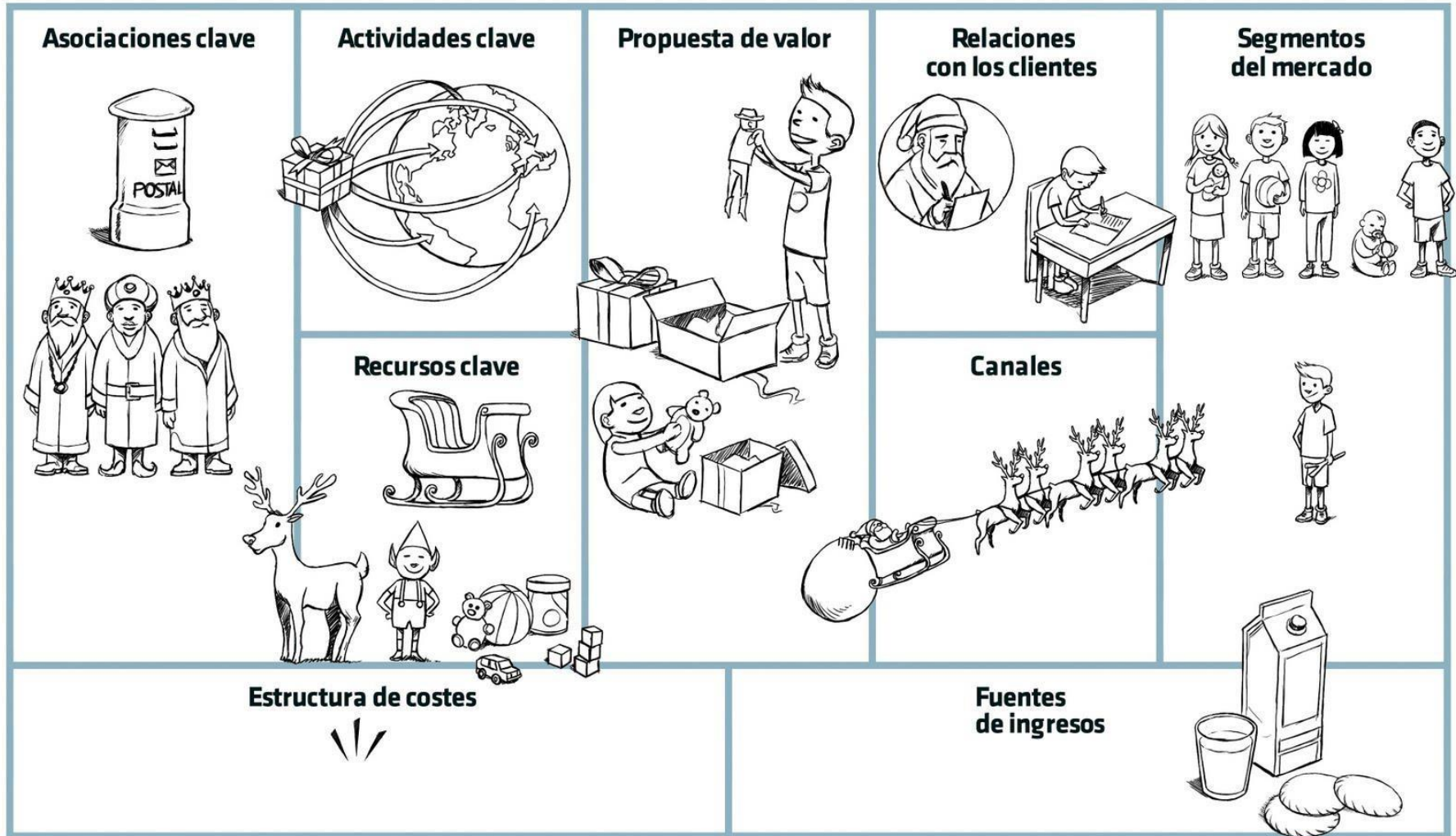


MODELO DE NEGOCIOS - CANVAS -

SOCIOS CLAVES 	ACTIVIDADES CLAVES 	PROPUESTA DE VALOR 	RELACIÓN CON LOS CLIENTES 	MERCADO OBJETIVO 
	RECURSOS CLAVES 		CANALES 	
ESTRUCTURA DE COSTOS 			FUENTES DE INGRESO 	

Modelo de Negocios CANVAS

Caso: Viejo Pascuero



¿Qué problema le resuelvo a mi Cliente?

PROPUESTA DE VALOR

¿Qué ofrecemos a nuestros clientes?

¿Que valor le estamos entregando?

¿Cuál problema de nuestro cliente estamos ayudando a resolver?

¿Qué necesidades estamos satisfaciendo?



Una vez que respondas todas esas preguntas, en una frase debes PROMETER cómo tu proyecto logrará resolver esas problemáticas identificadas en tus clientes

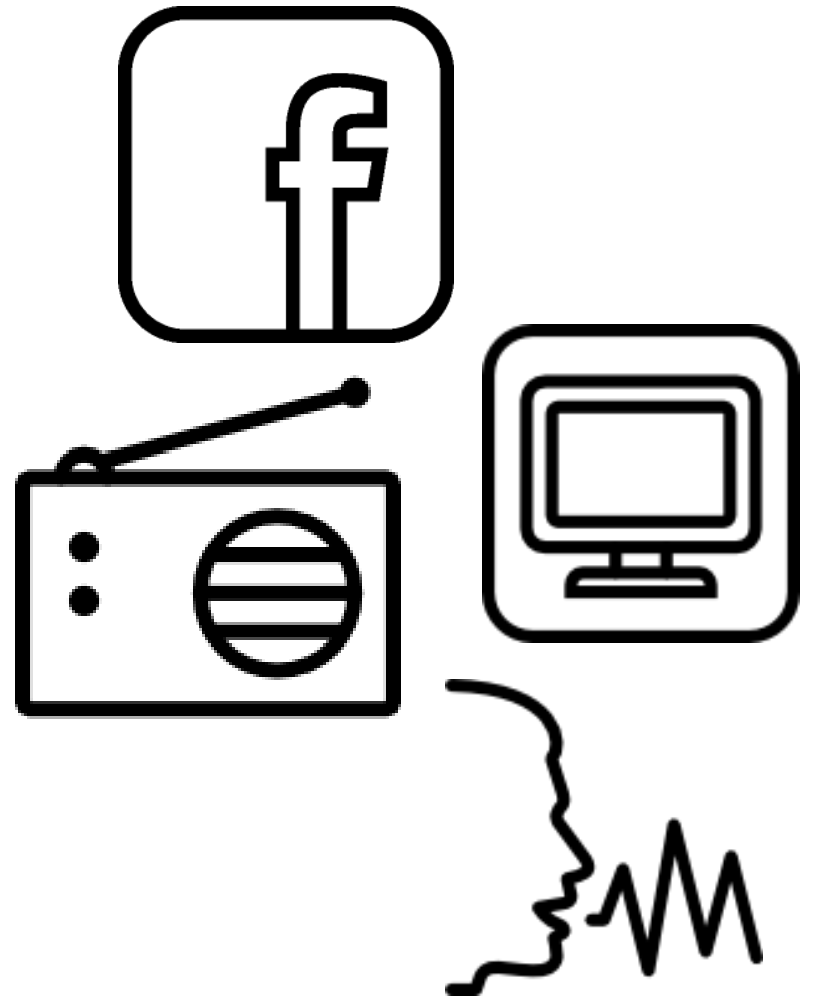
ÉSA SERÁ TU PROPUESTA DE VALOR

¿Cómo consigo que mi servicio llegue a mi cliente?



CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- ¿Por cuál canal de distribución alcanzamos a nuestros segmento usuario?
- ¿Por cuál canal de distribución alcanzamos a nuestros clientes?
- ¿Cómo el se informan?
- ¿Cómo se lo entrego?
- ¿Por dónde nos vamos a contactar con nuestros clientes?



¿Cómo me relacionaré con mis Clientes?



RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- ¿Como atraeremos nuevos clientes?
- ¿Cómo fidelizo a mis Clientes?
- ¿Que tipo de relación ellos esperan?
- ¿Para cada segmento de cliente, que tipo de relación tenemos y que mecanismos desarrollamos para mantenerlos?
- ¿Cómo recibimos feedback del cliente?



Formas con las cuáles me relaciono con mi cliente



ASISTENCIA PERSONALIZADA



AUTOSERVICIO

¿Cuáles son las formas de recibir dinero?

INGRESOS

- ¿Cuántos tipos de ingresos tenemos?
- ¿Qué precio tienen nuestros productos o servicios?
- ¿Cuáles son los ingresos por cada segmento de clientes y de cada propuesta de valor?
- ¿De qué forma ellos prefieren pagar?
(Efectivo, Cheque, Tarjeta de Crédito, etc)



¿Cuáles son los elementos fundamentales para que mi negocio funcione?



RECURSOS CLAVES

- **Físicos:** Infraestructura, materiales, aparatos, redes de distribución y maquinarias, entre otros.
- **Intelectuales:** Marcas, patentes, derechos de autor, base de datos de mis clientes.
- **Humanos:** Personas que trabajan en la empresa. Si el modelo de negocio se basa en las habilidades o conocimientos de sus empleados, este recurso es el más importante. Equipos de trabajo.
- **Financieros:** Fluidez económica, líneas de crédito, capital financiero, opciones de bolsa, etc.

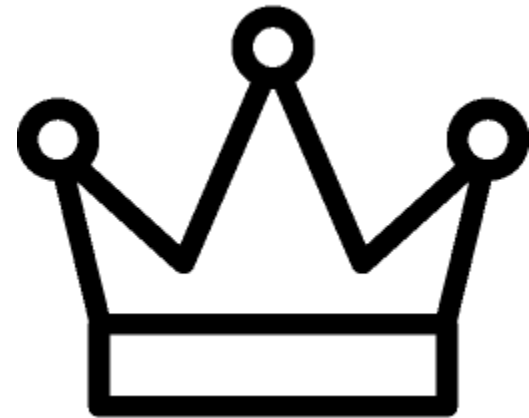


¿Qué actividades realizaré para que mi negocio funcione?



ACTIVIDADES CLAVES

- ¿Qué actividades claves necesitamos para generar nuestra propuesta de valor?
- ¿De que recursos clave dependen?
- ¿Cómo los mantengo fieles a mí?
- ¿Qué cosas hago yo y que me diferencian de mi competencia?
- ¿Cuáles son mis barreras de entrada que impide que alguien me pueda copiar?
- ¿Qué actividades son claves para que mi empresa reciba dinero?



¿Quiénes serán mis socios o proveedores para que mi negocio funcione?



COLABORADORES O SOCIOS CLAVE

- ¿Quiénes son mis socios?
- ¿Quiénes son mis principales proveedores?
- ¿Cuáles productos o servicios me entregan?



¿Cuáles son los costos necesarios para empezar?



- ¿Cuáles son los costos mas importantes en nuestro modelo del negocio?
- ¿Cuales recursos claves o actividades claves son más costosas?
- ¿Cuáles serán nuestros costos fijos?
- ¿Cuáles son nuestros costos variables?



Conceptos del modelo de negocio CANVAS que aplicaron algunos de los Participantes :



Socios Claves: Proveedores locales Alfareras de Quinchamalí, Artesanas de Ninhue, Castañas y Hongos deshidratados, Licores de vitivinícolas de Nuble.

MODELO DE NEGOCIOS - CANVAS -

SOGIOS CLAVES  • Proveedores locales de verduras y frutas del valle del Itata • Artesanas locales para vajillería y utensilios decorativos • Red Compra • Proveedor de Internet para servicio WIFI	ACTIVIDADES CLAVES  • Capacitación del personal • Implementación de distintas formas de pago • Actualización de redes sociales • Estrategia de Marketing RECURSOS CLAVES  • Instalaciones • Personal • Artículos de cocina • Plataforma digital	PROPUESTA DE VALOR  Brindar una experiencia inolvidable a todos los clientes que visiten nuestro local a partir de una atención personalizada que les permita conocer la región de Nuble a través de las distintas preparaciones y servicios disponibles	RELACIÓN CON LOS CLIENTES  • Atención personalizada y atendida por sus propios dueños • Atención de clientes digitales a través de las distintas redes sociales establecidas CANALES  • Redes sociales • Radio y prensa escrita local • Aplicaciones móviles internacionales	MERCADO OBJETIVO  • Personas que buscan vivir una experiencia memorable en Nuble que buscan conocer a partir de la gastronomía de su cultura y su gente, el sello identitario de la región
ESTRUCTURA DE COSTOS  • Remuneraciones del personal • Arriendos • Pago de IVA, Contribuciones, arriendo, entre otros • Hosting pagina web, marketing digital, publicidad, etc.		FUENTES DE INGRESO  • Venta directa de servicios gastronómicos en local. • Venta de experiencias personalizada de servicios vía plataforma web-móvil • Arriendo de instalaciones para eventos privados • Delivery • Retiro en domicilio		

Modelo de negocio CANVAS - Emporio Sozo



  /demporiosozo

PAN DE MASA MADRE

Elaborado con cereales de
producción propia
(con masa madre y fermentación en bloque)

\$2.000

PEDIDOS
+56 2 3268 6987





MODELO DE NEGOCIOS - CANVAS -

SOCIOS CLAVES  • Artesanos de Chimbarongo, Coihueco y Ninhue para vajillería y decoración • Transbank • VTR proveedor de Internet • Sercotec • Municipio • Corfo	ACTIVIDADES CLAVES  • Cultivamos nuestros propios productos en nuestra huerta orgánica • Nuestra estrategia es incentivar la comida saludable tanto en el local como en RRSS RECURSOS CLAVES  • Nuestro Huerto • Personal • Artículos de cocina • Plataforma digital	PROPUESTA DE VALOR  Ofrecemos una experiencia única a nuestros clientes a partir de la elaboración de productos elaborados con insumos de nuestro propio huerto. Nuestro lema es brindar productos creados para personas que piensan antes de comer	RELACIÓN CON LOS CLIENTES  • Atención personalizada para cada cliente que busca comer sano y rico CANALES  • Facebook • Instagram	MERCADO OBJETIVO  • Personas que buscan vivir una experiencia memorable en Ñuble que buscan conocer a partir de la gastronomía de su cultura y su gente, el sello identitario de la región
ESTRUCTURA DE COSTOS  • Remuneraciones del personal • Arriendo del local en Chillán • Pago de IVA • Contador		FUENTES DE INGRESO  • Venta directa de servicios gastronómicos en local. • Venta de experiencias personalizada que comienzan en nuestro huerto y terminan en nuestro local en Chillán		



Modelo de negocio CANVAS Ficcus

Pizza del Roble

*Disfruta de nuestras pizzas y pide las opciones del Nuble.
Puedes optar entre ingredientes como longanizas artesanales,
quesos El Roble, carne de Carnes Nuble, entre muchos otros.*

42 2 212176 | Rosas 392, Chillán
reservas@ficuschillan.com



MODELO DE NEGOCIOS - CANVAS -

SOCIOS CLAVES  • Terminal Hortofrutícola de Chillán y licores Viñas Valle del Itata • Greda de Quinchamalí • Red Compra • Sodexo Empresas • Entel proveedor WIFI • Sercotec • Corfo	ACTIVIDADES CLAVES  • Utilizar nuestros múltiples espacios gastronómicos y de capacitación • Distintas formas de pago • Actualizamos nuestras redes sociales constantemente RECURSOS CLAVES  • Múltiples Instalaciones • Personal capacitado • Plataforma digital	PROPUESTA DE VALOR  Contamos con múltiples espacios en nuestro local para la atención de clientes que buscan oferta gastronómica así como también espacios de capacitación brindado un servicio integrado y eficiente para nuestros clientes	RELACIÓN CON LOS CLIENTES  • Atención personalizada a clientes particulares y clientes de Empresas CANALES  • Facebook • Instagram	MERCADO OBJETIVO  • Nos enfocamos a personas que trabajan en Chillán y que buscan servicios integrales gastronómicos y de capacitación
ESTRUCTURA DE COSTOS  • Remuneraciones • Pago de IVA, Contribuciones • Contador • Hosting pagina web, marketing digital, publicidad, etc.		FUENTES DE INGRESO  • Venta directa de servicios gastronómicos en local. • Venta de experiencias personalizada de servicios a empresas • Arriendo de instalaciones para eventos privados		



Modelo de negocio CANVAS – Louvre



MODELO DE NEGOCIOS - CANVAS -

SOCIOS CLAVES  • Proveedores locales de verduras y frutas del valle del Itata • Nora González, artesana de Quinchamalí • Red Compra • VTR proveedor de Internet • Corfo • Asociación de empresarios gastronómicos	ACTIVIDADES CLAVES  • Tecnología para Marketing Digital y difusión. • Capacitación constante de nuestro personal • Oferta diferenciada para turistas chilenos y extranjeros RECURSOS CLAVES  • Instalaciones • Personal • Artículos de cocina • Plataforma digital	PROPUESTA DE VALOR  Ofrecemos un espacio de diversión en Chillán que otorga a sus visitantes chilenos y extranjeros seguridad y una variada oferta gastronómica además de música y mucha entretención	RELACIÓN CON LOS CLIENTES  • Atención personalizada y atendida por sus propios dueños • Atención de clientes digitales a través de las distintas redes sociales establecidas CANALES  • Contamos con nuestra propia aplicación móvil • Facebook • Instagram	MERCADO OBJETIVO  • Nos enfocamos al público joven y adulto joven que desea disfrutar y compartir en un lugar seguro y con una variada oferta gastronómica
ESTRUCTURA DE COSTOS  • Google Play – App Store – Hosting - RRSS • Pago de IVA, Contribuciones • Remuneraciones del personal • Transporte		FUENTES DE INGRESO  • Venta directa de servicios gastronómicos • Venta de experiencias personalizada de servicios vía plataforma web-móvil • Arriendo de instalaciones para eventos privados		

Modelo de negocio CANVAS – mmm Me Gusta





MODELO DE NEGOCIOS - CANVAS -

SOCIOS CLAVES  • Verdulería Miraflores. • Almacén Manuel Cofre de Coihueco. • Artesanías del Mercado de Chillán • Red Compra • Movistar proveedor de Internet • Sercotec • Municipio Coihueco • Fosis	ACTIVIDADES CLAVES  • Actualización de redes sociales • Capacitación del personal • Implementación de distintas formas de pago • Estrategia de Marketing	PROPUESTA DE VALOR  Trabajamos en equipo para brindar el mejor servicio a nuestros clientes que buscan experimentar a través de nuestras elaboraciones el sello de campo que caracteriza a Coihueco	RELACIÓN CON LOS CLIENTES  • Atención personalizada y atendida por sus propios dueños • Atención de clientes digitales a través de las distintas redes sociales establecidas	MERCADO OBJETIVO  • Personas que buscan vivir una experiencia memorable en Ñuble que buscan conocer a partir de la gastronomía de su cultura y su gente, el sello identitario de la región
ESTRUCTURA DE COSTOS  • Transporte • Remuneraciones • Pago de IVA • Arriendo del local	FUENTES DE INGRESO  • Venta directa de servicios gastronómicos en local. • Promociones personalizadas y con sello identitario para empresas y para familias			
RECURSOS CLAVES  • Instalaciones • Personal • Artículos de cocina • RRSS	CANALES  • Facebook • Radios Locales			