



**espacio**empresarial®  
**México**

# Modelo de Negocios Canvas

## Objetivo General del Curso

Al término del curso, el participante **comprenderá** y **aplicará** los elementos que integran la metodología “Modelo de Negocios Canvas”, a través de conocer, construir y debatir uno real, para el diseño de su propio modelo de negocio posterior al curso.

## Temario

1. Conoce el Modelo de Negocios Canvas.
2. Construye un Modelo real.
3. Debate el Modelo.
4. Cierre.

## Beneficios del Curso

1. Dar estructura y claridad al negocio.
2. Presentar en una sola hoja el negocio.
3. Principal requisito para obtener capital privado.



# CONOCE EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

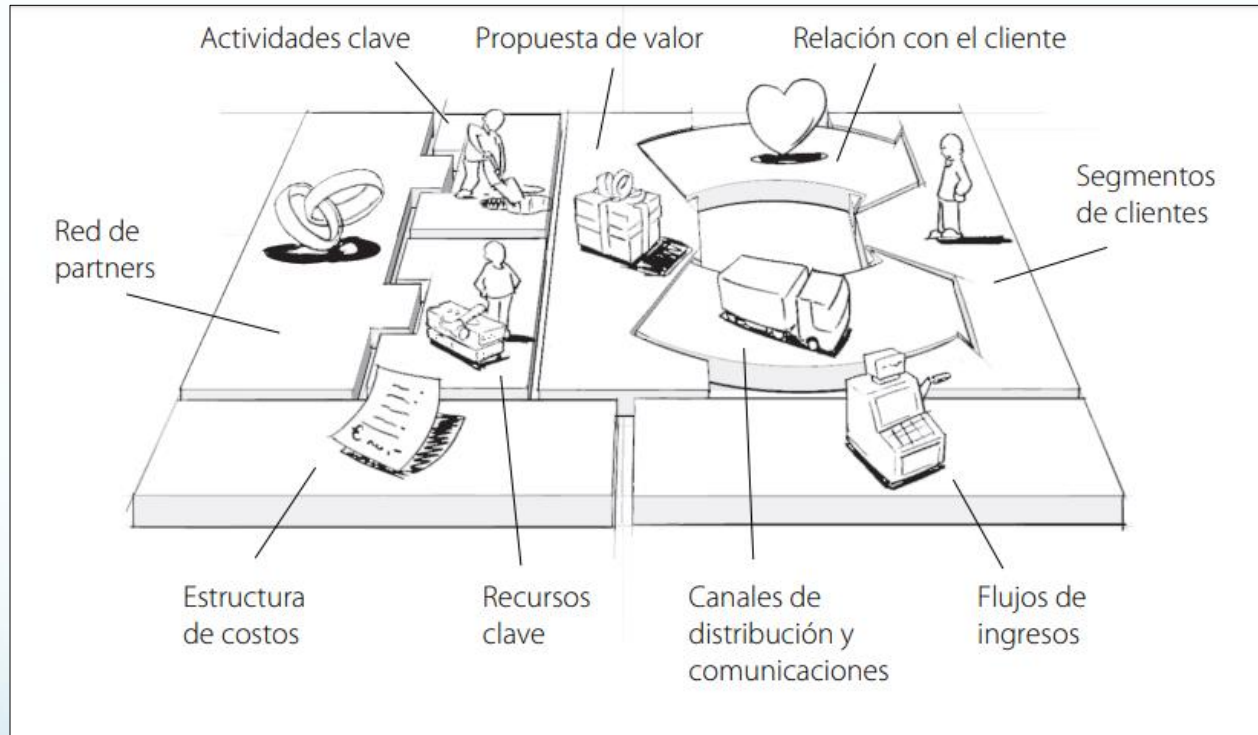
## **Objetivo Específico**

El participante aprenderá la definición del Modelo de Negocios Canvas, su utilidad y las 9 secciones que lo conforma, a través de la explicación de los conceptos, para comprender la importancia del Modelo de Negocios Canvas.

## ¿Qué es el Modelo de Negocios Canvas?

1. Es una herramienta valiosa para ayudar a desarrollar la estructura y los elementos más importantes de un negocio.
2. Visualizado en una sola página (con 9 secciones).
3. Se pueden realizar cambios siempre que lo necesites.

## ¿Qué es el Modelo de Negocios Canvas?



## Utilidad del Modelo de Negocios Canvas

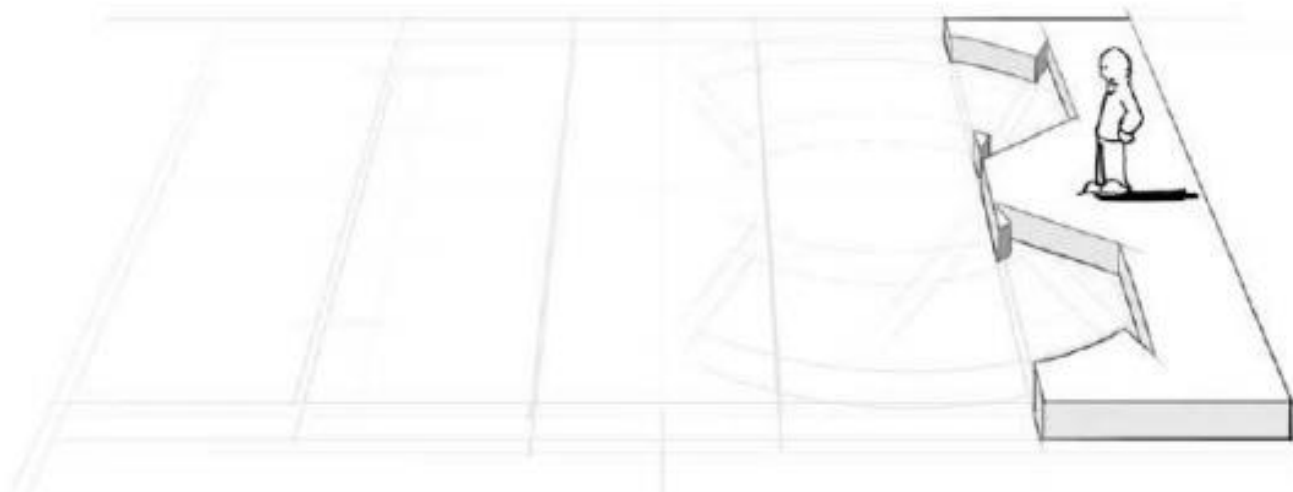
1. Describe la manera y da forma lógica, a cómo una organización crea, entrega y captura valor.
2. Permite tener una visión rápida del negocio, que luego podrá ampliarse en otros documentos estratégicos como el plan de negocios.
3. Principal documento solicitado por los inversionistas.



## Segmento de clientes

Define los diferentes grupos de personas u organizaciones para servir y alcanzar un objetivo empresarial.

Mercado masivo  
Nicho de mercado  
Segmentado  
Diversificado  
Plataforma múltiple

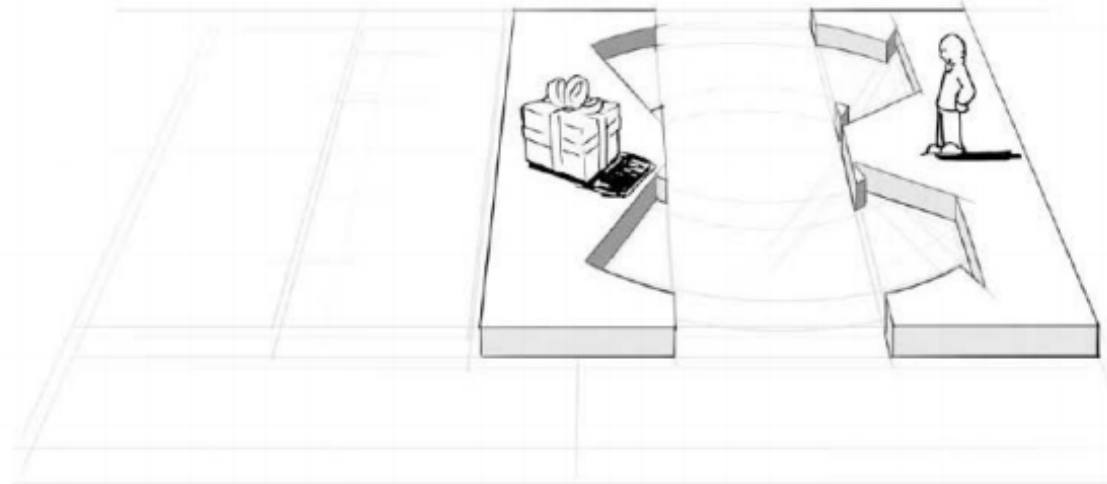


Son las personas a las que se dirige el producto o servicio.

## Propuesta de valor

Describe el paquete de productos y servicios que crean valor para un segmento específico de clientes.

Novedad  
Desempeño  
Personalización  
"Hace el trabajo"  
Diseño  
Marca/Estatus  
Precio  
Reducción de costos  
Reducción de riesgos  
Accesibilidad  
Conveniencia/Usabilidad



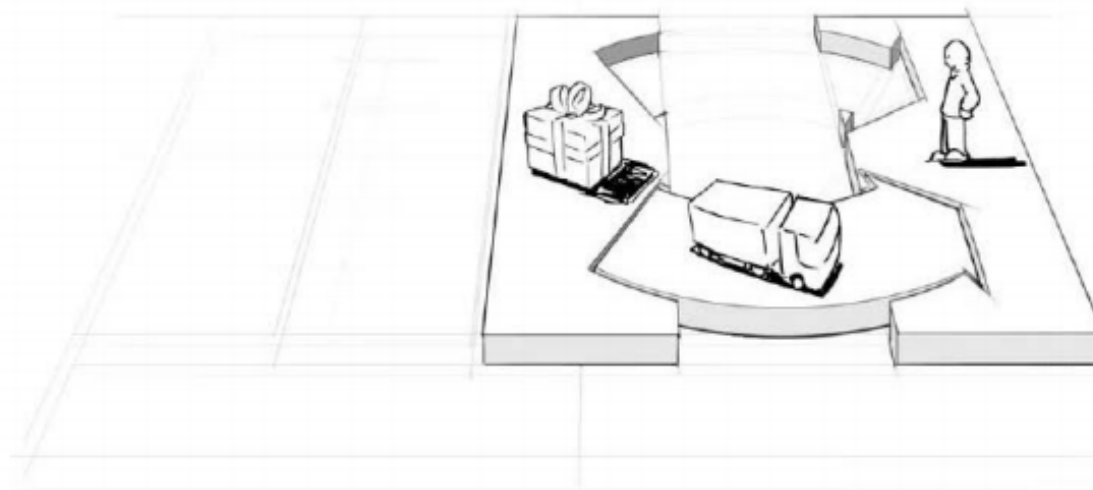
¿Qué valor estamos entregando a los clientes?  
¿Cuál problema estamos ayudando a resolver?  
¿Cuál necesidad de nuestros clientes estamos satisfaciendo?  
¿Qué paquetes de productos y servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?

## Canal de distribución

Describe como una compañía se comunica y llega a su segmento de clientes para ofrecer una propuesta de valor.

### FASES

1. Concientización
2. Evaluación
3. Venta
4. Entrega
5. Post-venta



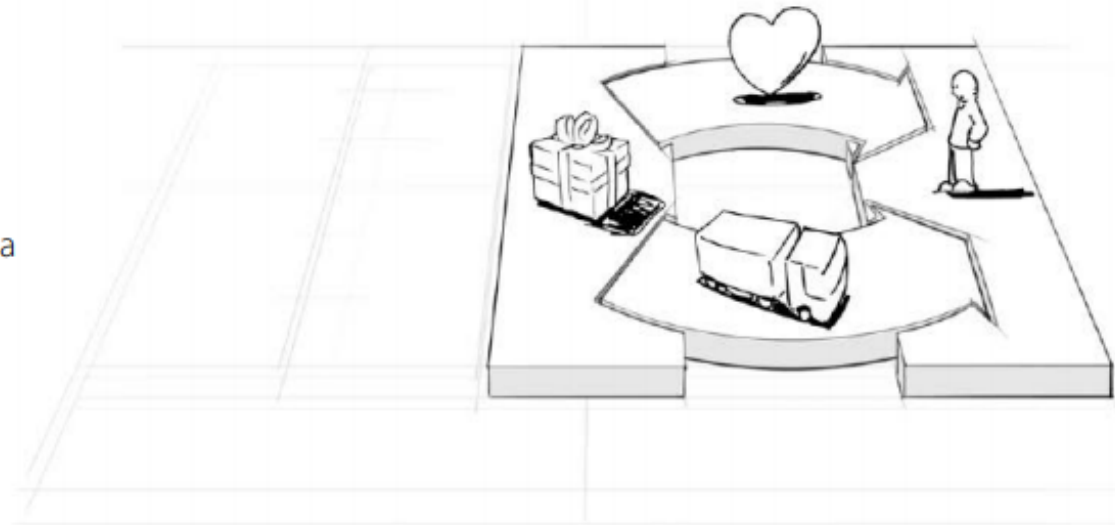
- ¿A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados?
- ¿Cómo podemos alcanzarlos ahora?
- ¿Cómo se integran nuestros canales?
- ¿Cuáles funcionan mejor?
- ¿Cuáles son los más rentables?
- ¿Cómo podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

## Relación con los clientes

Describe los tipos de relaciones establecidas en una compañía con los segmentos establecidos

### EJEMPLOS

Asistencia personal  
Asistencia personal dedicada  
Auto-servicio  
Servicio automatizado  
Comunidades  
Co-creación



¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos?  
¿Qué relaciones hemos establecido?  
¿Cuán costosas son?  
¿Cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

## Recursos clave

Describe los activos más importantes requeridos para hacer trabajar el modelo de negocio.

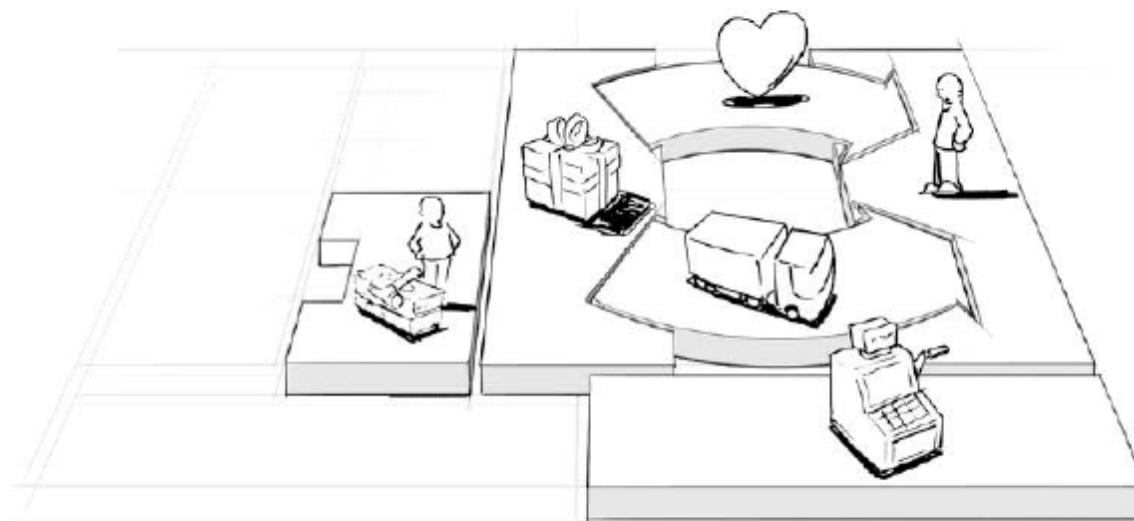
### TIPOS DE RECURSOS

Físicos

Intelectuales (patente de marcas, derechos de autor, información)

Humanos

Financieros



¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?

¿Qué recursos clave requieren nuestros canales de comunicación y distribución?

¿Qué recursos clave requiere nuestra relación con los clientes?

¿Qué recursos clave requiere nuestros flujos de ingresos?

## Actividades clave

Describe las cosas más importantes que una compañía debe hacer para hacer funcionar el modelo de negocio.

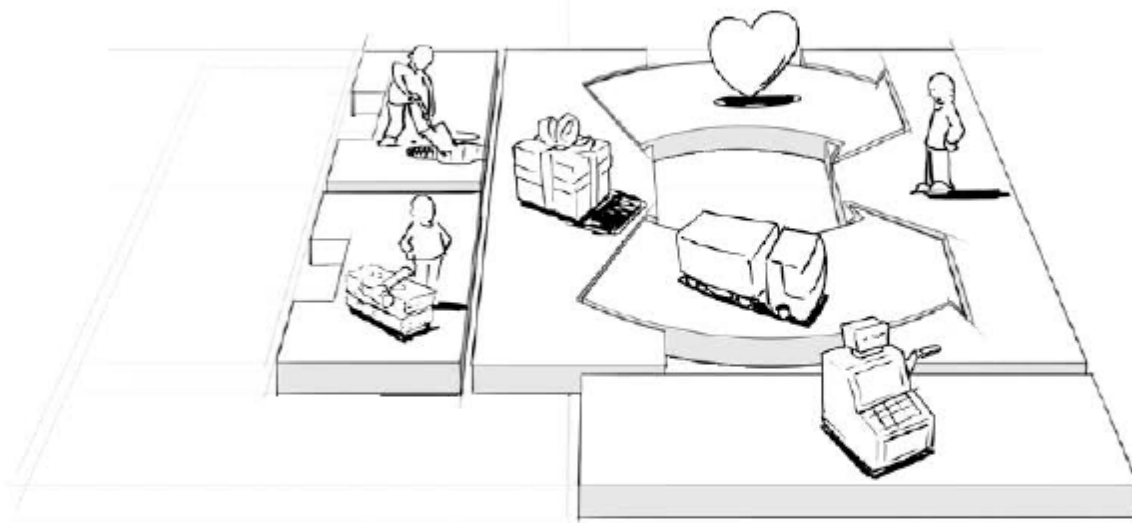
### CATEGORIAS

Producción

Resolución de problemas

Plataforma/Redes

Co-creación



¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?

¿Qué actividades clave requieren nuestros canales de comunicación y distribución?

¿Qué actividades clave requiere nuestra relación con los clientes?

¿Qué actividades clave requiere nuestros flujos de ingresos?

## Alianzas clave

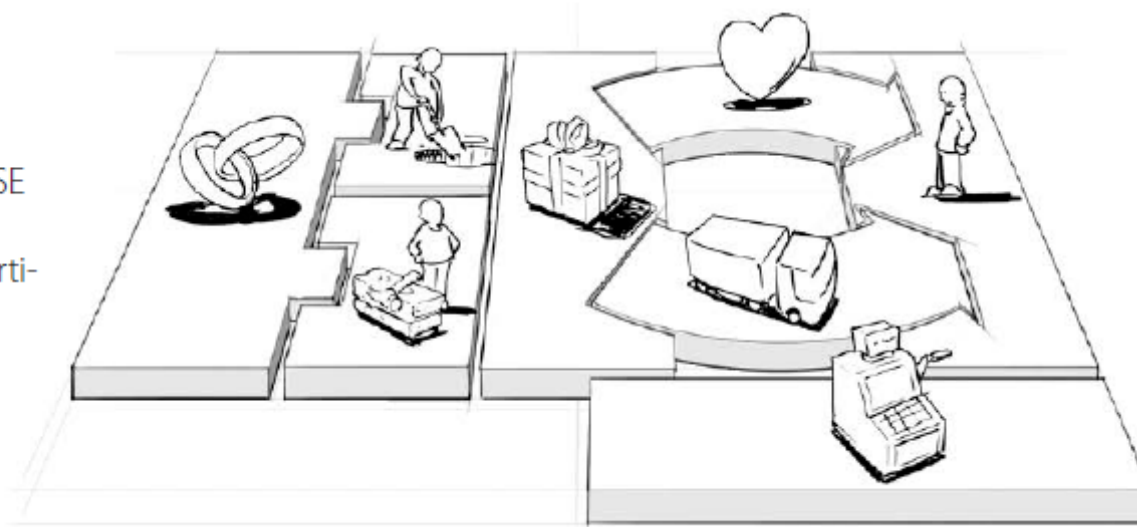
Describe la red de proveedores y socios que hacen trabajar el modelo de negocio.

### MOTIVACIONES PARA ALIARSE

Optimización y economía

Reducción de riesgos e incertidumbre

Adquisición de recursos o actividades determinadas



¿Quiénes son tus aliados clave?

¿Quiénes son nuestros proveedores clave?

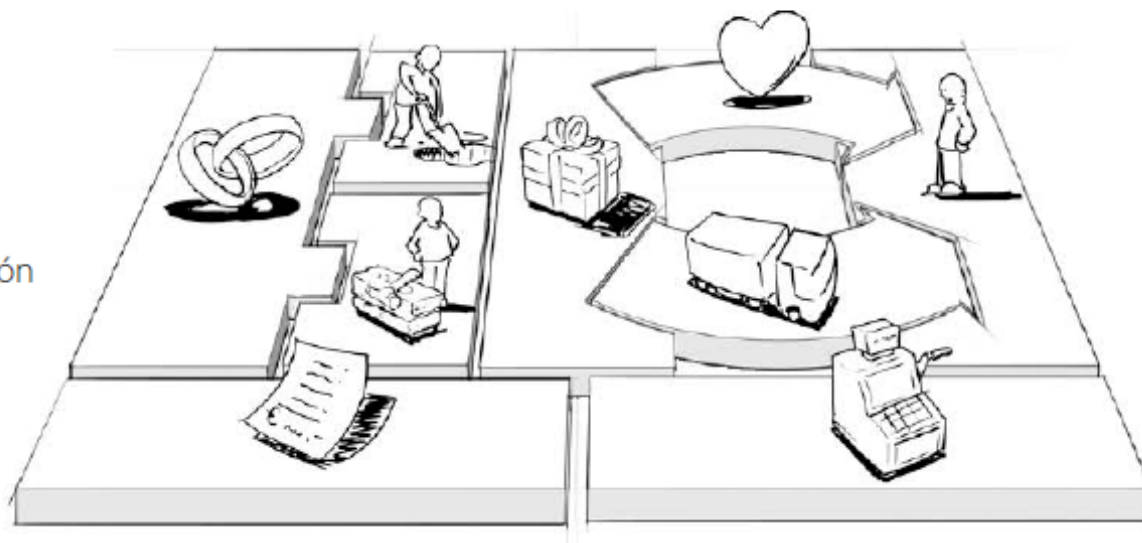
¿Cuáles recursos clave adquirimos desde nuestros aliados?

¿Cuáles actividades clave realizan nuestros aliados?

## Estructura de costos

Describe todos los costos incurridos para operar un modelo de negocio.

SI EL NEGOCIO ESTÁ:  
Impulsado por los costos  
(Bajos precios, automatización  
máxima)  
Impulsado por el valor  
(creación valor, premium)



¿Cuáles son los costos inherentes más importantes en nuestro modelo de negocio?  
¿Cuáles son los recursos clave más costosos?  
¿Cuáles son las actividades clave más costosas?

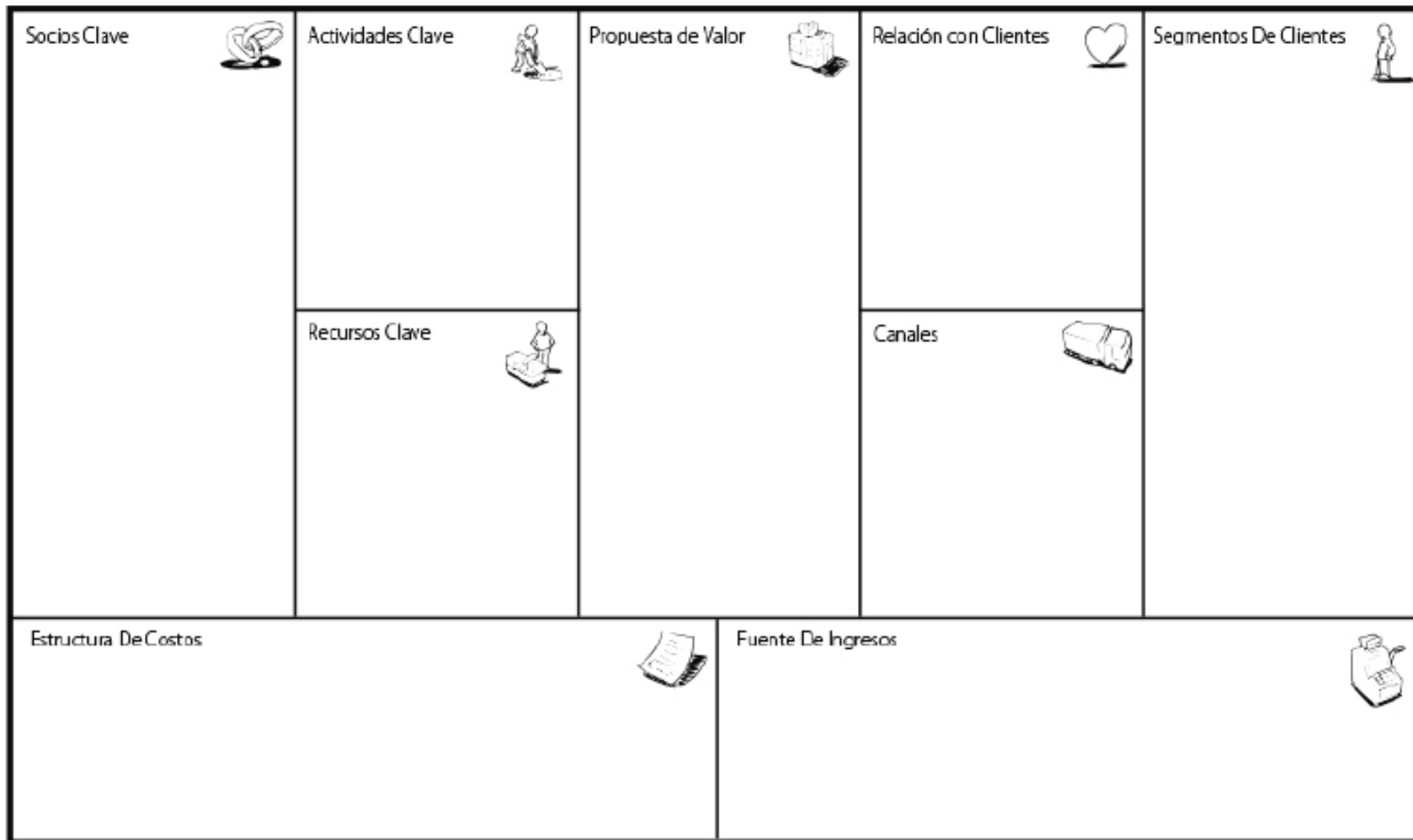
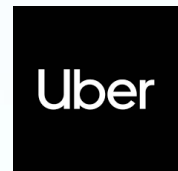


# Construye un Modelo de Negocios Canvas real

## **Objetivo Específico**

El participante construirá el Modelo de Negocios Canvas de una empresa de ejemplo, a través de discriminar y ordenar cada una de las secciones para practicar la aplicación del modelo.

# Ejemplo de un Modelo de Negocios Canvas real

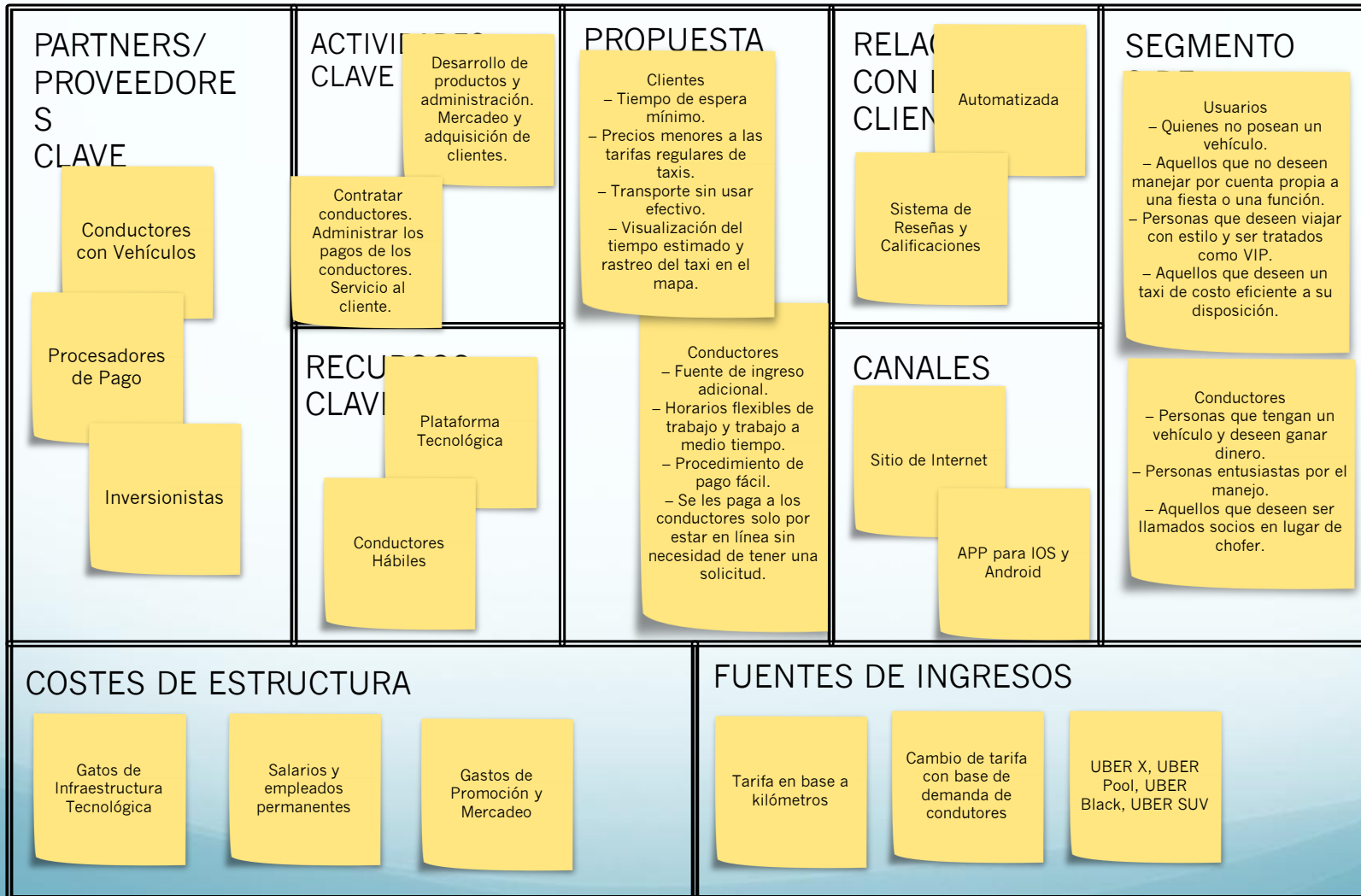


## Debate el Modelo

### **Objetivo Específico**

El participante analizará la correcta construcción del Modelo de Negocios Canvas de ejemplo, para interiorizar el análisis realizado y poder aplicarlo posteriormente.

# Ejemplo completo de un Modelo de Negocios Canvas real



Post-it

# Cierre

## **Objetivo Específico**

El participante concluirá los contenidos del curso a través de recibir un resumen general, logro de expectativas, objetivos y evaluación del aprendizaje y del curso para continuar con el aprendizaje y compromisos que permitan aplicar los conocimientos.

# Resumen General

1. Modelo de Negocios Canvas es una herramienta valiosa para ayudar a desarrollar la estructura y los elementos más importantes de un negocio.
2. Contiene 9 secciones.
3. Describe la manera y da forma lógica, a cómo una organización crea, entrega y captura valor.
4. Permite tener una visión rápida del negocio, que luego podrá ampliarse en otros documentos estratégicos como el plan de negocios.
5. Principal documento solicitado por los inversionistas.

## Sugerencias para seguir aprendiendo

1. “Generación de modelos de negocio.” Libro de Alexander Osterwalder y Yves Pigneur.
2. “Lean Startup.” Libro de Erick Ries.
3. “The Pitch Canvas.” Metodología de Best 3 minutes.



espacioempresarial®  
**México**

**Gracias**

- 55 5233 2957
- [contacto@espacioempresarial.com.mx](mailto:contacto@espacioempresarial.com.mx)
  - [www.espacioempresarial.com.mx](http://www.espacioempresarial.com.mx)
- Facebook: Espacio Empresarial México