





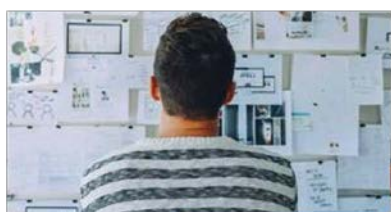
Modelo de negocio



-  **Módulo III**  **Creación del modo de negocio**
-  **Cree su propio lienzo de modelo de negocio**
-  **Tema 2 Completo**

Actividad: El lienzo de mi modelo de negocio

- **Breve descripción:** El objetivo de esta actividad es ayudar a los estudiantes a comprender las diferentes funciones y pasos del lienzo de modelo de negocio y la forma en que se interconectan entre sí. En esta actividad, el profesor pedirá a los alumnos que pongan en práctica los diferentes contenidos vistos en el segundo tema de Creación de modelos de negocio, y que desarrollen su propio lienzo de modelo de negocio de forma interactiva. Después presentarán su lienzo de modelo de negocio al aula.
- **Metodología:** Aprender haciendo.
- **Duración:** Unas 2 horas para la preparación y 60 minutos en el aula.
- **Dificultad (alta - media - baja):** Media
- **Individual / Equipo:** La actividad se realizará de forma individual y luego cada alumno presentará su propio lienzo de modelo de negocio al aula. Es un ejercicio en equipo.
- **Aula / Casa:** La actividad debe realizarse en el aula.
- **¿Que necesitamos para hacer esta actividad?** (Indicar qué recursos necesitamos para poder llevar a cabo la actividad propuesta)
 - **Prototipo impreso del lienzo del modelo de negocio**
 - **Computador**
 - **Proyecto**
 - **Descargue gratis la plantilla del lienzo del modelo de negocio <https://www.strategyzer.com/>**

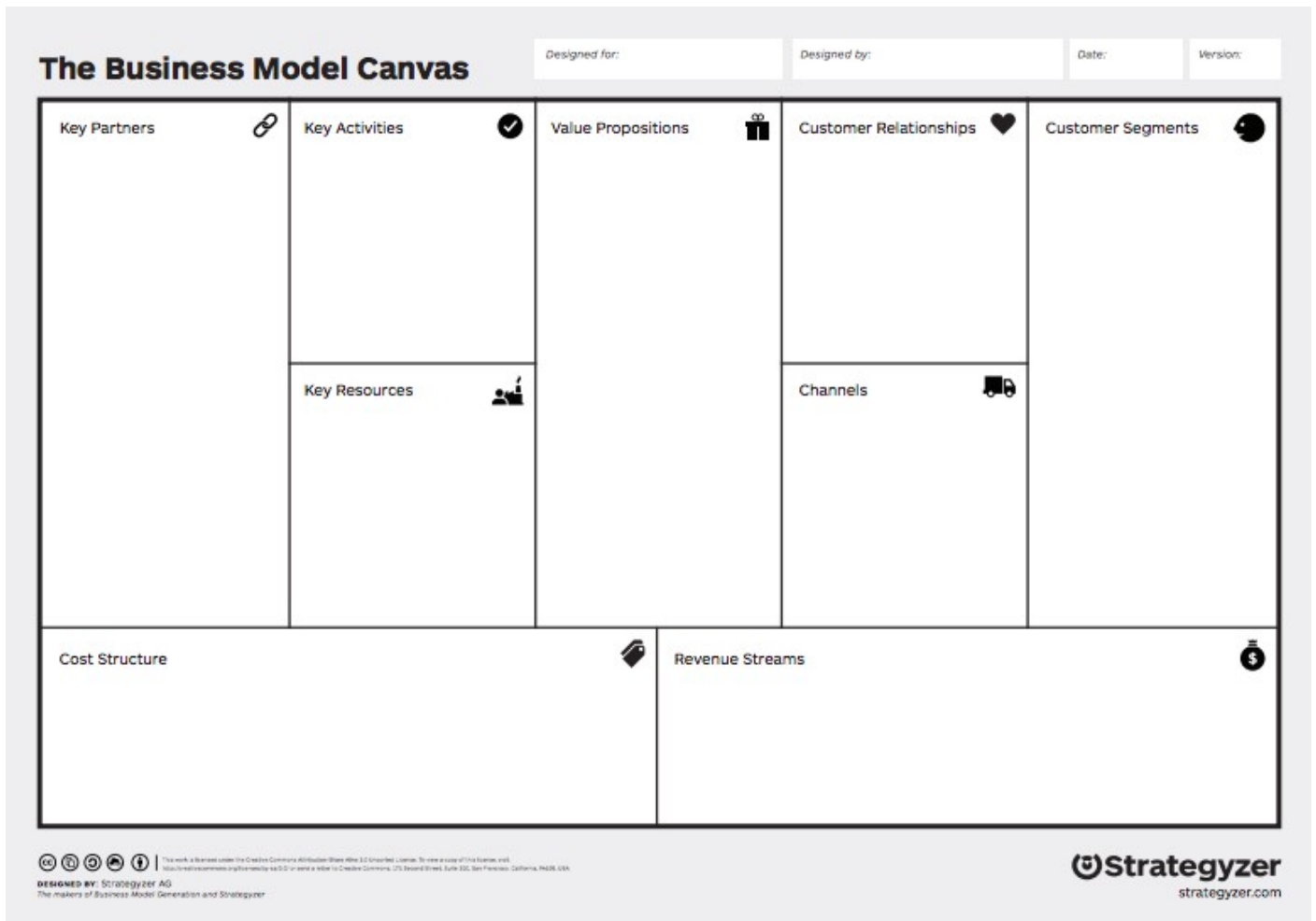


Descripción

- **Descripción del texto:**

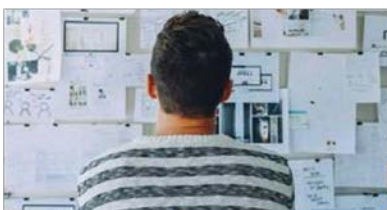
Cada estudiante recibirá un lienzo de modelo de negocio y luego discutirá lo que sabe o entiende - discusión en grupo. Cada participante recibirá una pequeña hoja de papel y anotará sus ideas de negocio (1-3 ideas por persona). A continuación, se dividirán en pequeños grupos (4-5 personas) en función de sus ideas y completarán el modelo de lienzo de negocio y presentarán su modelo de negocio al resto del equipo. Cada elemento deberá describirse respondiendo a las siguientes preguntas. Pida a los participantes que intenten responder a todas las preguntas mientras piensan en su modelo de negocio.

- **Ilustración:**

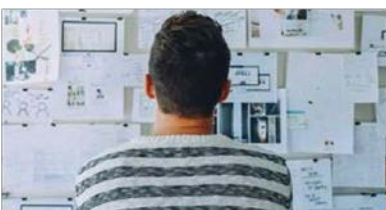


Asociaciones clave

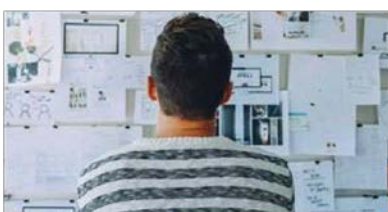
- ¿Qué asociaciones son fundamentales para su negocio?
- ¿Quiénes son sus proveedores críticos?



	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué proveedores y socios proporcionan los recursos básicos? - ¿Qué tipo de colaboraciones se adaptan mejor a sus necesidades? - ¿Cuál es la mejor cadena en la que deberías estar?
<p>Actividades clave</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué actividades son vitales para tu negocio? - ¿Qué tipo de actividades son vitales para sus canales de distribución? - ¿Qué tipo de actividades son importantes para mantener las relaciones con nuestros clientes? - ¿Qué tipo de actividades son fundamentales para sus flujos de ingresos?
<p>Recursos clave</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué recursos clave requiere la propuesta de valor? - ¿Qué recursos clave requiere la propuesta de valor? - ¿Qué recursos clave requieren los canales de comunicación? - ¿Qué recursos clave requieren las relaciones con los clientes?



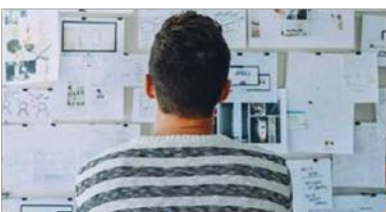
	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué recursos clave requieren los flujos de ingresos?
Estructura de costo	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuáles son los costos más importantes de nuestro modelo de negocio? - ¿Cuál de las herramientas necesarias es la más cara? - ¿Cuáles de los procesos internos requeridos son los más costosos?
Relaciones con los clientes	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo conseguimos acercarnos a los clientes? - ¿Cómo gestionamos el servicio de atención al cliente? - ¿Cómo se relacionan con los demás elementos del modelo de negocio? - ¿Cuánto cuesta?
Canales de comunicación	<ul style="list-style-type: none"> - ¿A través de qué canales de comunicación preferimos llegar a los clientes? - ¿Cómo los abordamos ahora? - ¿Qué canales de comunicación funcionan mejor? - ¿Cuáles son más rentables? - ¿Cómo los integramos en la rutina diaria de nuestros clientes?



Flujos de ingresos	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Por qué valor aceptan pagar los clientes? - ¿Qué compran y qué/cómo pagan hoy? - ¿Cómo prefieren pagar? - ¿Cómo contribuyen los ingresos individuales a los ingresos totales por flujo de ingresos?
Propuesta de valor	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Facturamos adecuadamente el valor aportado a nuestros clientes? - ¿Hasta qué punto son sostenibles nuestros actuales flujos de ingresos? - ¿Cómo de diversificadas están nuestras fuentes de ingresos? - ¿Dependemos de muy pocas fuentes de ingresos? - ¿Estamos aprovechando todas las fuentes de ingresos potenciales? - ¿Son rentables nuestras promociones?

Resultados esperados

- Aprender el proceso y las diferentes unidades temáticas del lienzo del modelo de negocio.



- Aprenda cómo se interconectan las unidades temáticas.
- Entender y comprender mejor el proceso de creación de un lienzo de modelo de negocio.
- Practicar el lienzo del modelo de negocio.
- Comprender la utilidad de las diferentes unidades temáticas y ser capaz de utilizarlas en función del desarrollo de su propio modelo de negocio.

