

## METODOLOGÍA CANVAS

**El Business Model Canvas es una herramienta fantástica para pensar y crear modelos de negocio planteada por el consultor suizo Alexander Osterwalder.**

### 1. Introducción

Este modelo es muy bueno para empezar a analizar cualquier proyecto porque te permite ver el modelo de negocio en conjunto con todos los elementos que forman parte de él.

El CANVAS parte del análisis del VALOR DE LA IDEA (a qué se va a dedicar el proyecto, servicios y productos con su valor innovador), esto se enlaza con el análisis de la CLIENTELA (necesidades que cubre y segmentación de clientes) y en medio de ambos LA COMUNICACIÓN con la clientela (plan de marketing) y la forma de DISTRIBUCIÓN Y VENTA. Debajo de esta parte tenemos los BENEFICIOS (Económicos, sociales y ambientales)

Del otro lado tenemos la organización : ACTIVIDADES que tiene que desarrollar la empresa para llevar a cabo su prestación de servicios, venta de productos o servicio social y RECURSOS (materiales y humanos), las posibles ALIANZAS Y COLABORACIONES que nos pueden ayudar a desarrollar el proyecto (entidades colaboradoras, proveedores, socios...) y por último los COSTES (Económicos, sociales y ambientales, que pueden ser de tres tipos: inversiones, gastos fijos y gastos variables asociados a la venta).

### 2. ¿De qué se trata?

La metodología de innovación y diseño incluye un Lienzo (Canvas) con 9 elementos que parten de determinar la **Oferta de valor** frente a la **Segmentación de clientes** de la empresa u organización. De ahí se clarifican los **Canales de distribución y la Relaciones**. Todos estos determinan los **Beneficios e ingresos**. Después se especifican los **Recursos y las Actividades** esenciales, que determinan los Costos más importantes. Finalmente se determinan las **Alianzas** necesarias para operar.

La propuesta de trabajo es muy dinámica, con el trabajo de grupos interdisciplinarios que combinan habilidades analíticas con pensamiento creativo a lo que Osterwalder llama "Pensamiento de diseño". Se insta a los grupos a trabajar frente al lienzo pegado en la pared al tiempo que se representan en post-its las ideas con dibujos y un mínimo de palabras.

El lienzo de modelo de negocio simplifica las cuatro grandes áreas a tener en cuenta por toda empresa: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica, en un cuadro de nueve módulos en el que podemos observar sus interrelaciones:

---

**La metodología se puede utilizar tanto para diseñar un nuevo negocio o una nueva línea de negocio dentro de una empresa u organización como para mejorar o hacer evolucionar un modelo de negocio existente**

**1. Segmento de clientes:** El objetivo es agrupar a nuestros clientes con características homogéneas en segmentos definidos y describir sus necesidades, averiguar información geográfica y demográfica, gustos, etc. Después, nos ocuparemos de ubicar a los clientes actuales en los diferentes segmentos para finalmente tener alguna estadística y crecimiento potencial de cada grupo.

**2. Propuesta de Valor:** El objetivo es de definir el valor creado para cada Segmento de clientes describiendo los productos y servicios que se ofrecen a cada uno. Para cada propuesta de valor hay que añadir el producto o servicio más importante y el nivel de servicio. Estas primeras dos partes son el núcleo del modelo de negocio

**3. Canales de Distribución:** Para cada producto o servicio que hemos identificado en el paso anterior hay que definir el canal de su distribución adecuado, añadiendo como información el ratio de éxito del canal y la eficiencia de su costo.

**4. Relaciones con clientes:** Aquí identificamos qué recursos de tiempo y monetarios utilizamos para mantenernos en contacto con nuestros clientes. Por lo general, si un producto o servicio tiene un costo alto entonces los clientes esperan tener una relación más cercana con nuestra empresa.

**5. Flujos de ingresos:** Este paso tiene como objetivo identificar que aportación monetaria hace cada grupo, y además de donde vienen las entradas (ventas, comisiones, licencias, etc.). Así podremos tener una visión global de que grupos son más rentables y cuáles no. Aquí además de los beneficios económicos también habría que incluir si se obtienen otro tipo de beneficios sociales o medioambientales.

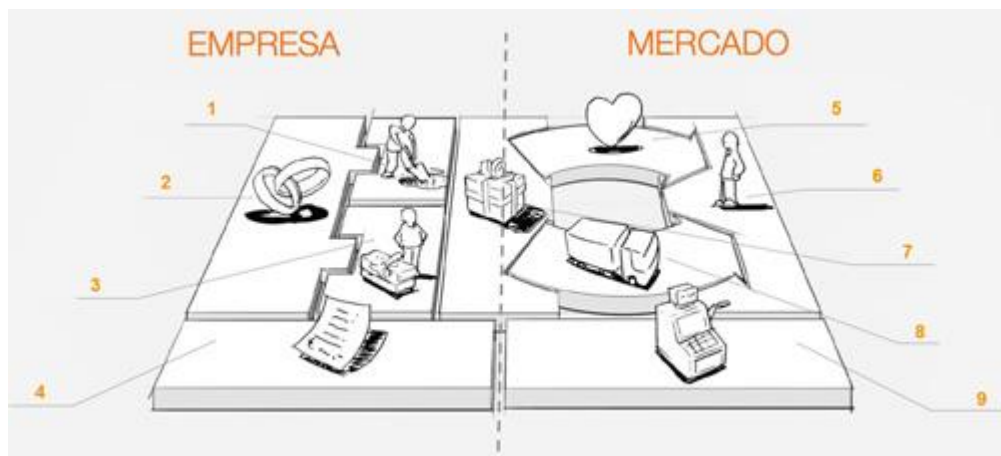
**6. Recursos claves:** Después de haber trabajado con los clientes, tenemos que centrarnos en la empresa, para ello debemos utilizar los datos obtenidos anteriormente, seleccionamos la propuesta de valor más importante y la relacionamos con el segmento de clientes, los canales de distribución, las relaciones con los clientes, y los flujos de ingreso para saber cuáles son los recursos clave que intervienen para que la empresa tenga la capacidad de entregar su oferta o propuesta de valor.

Repetimos esta operación para cada propuesta de valor.

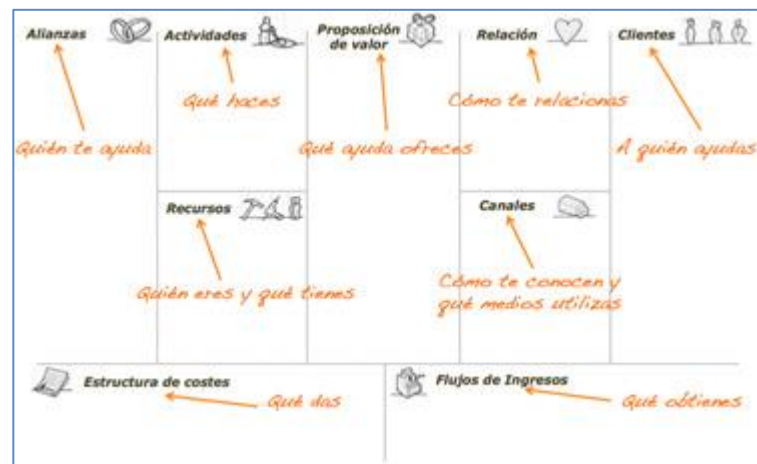
**7. Actividades claves:** Utilizando la propuesta de valor más importante, los canales de distribución y las relaciones con los clientes, definimos las actividades necesarias para entregar nuestra oferta. Repetimos esta operación para cada propuesta de valor.

**8. Red de Asociados, Alianzas y Colaboradores:** En este apartado describimos a nuestros proveedores, socios, y asociados con quienes trabajamos para que la empresa funcione. ¿Hasta qué punto son importantes? ¿Podemos reemplazarlos? ¿Se pueden convertir en competidores?

**9. Costes económicos:** Aquí especificamos los costos de la empresa empezando con el más alto (marketing, CRM, producción, salarios etc.). Luego relacionamos cada costo con los bloques definidos anteriormente, evitando generar demasiada complejidad. También se incluirán si existen los costes sociales y ambientales.



*Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor.*



En este video se puede ver una breve explicación del Modelo de Negocios Canvas:

[http://youtu.be/oDTcS4\\_pHq8](http://youtu.be/oDTcS4_pHq8)

**Links interesantes:**

<http://www.slideshare.net/hugowiz/the-business-model-explained-to-my-grandmother>

<http://javiermegias.com/blog/2012/10/lean-canvas-lienzo-de-modelos-de-negocio-para-startups-emprendedores/>