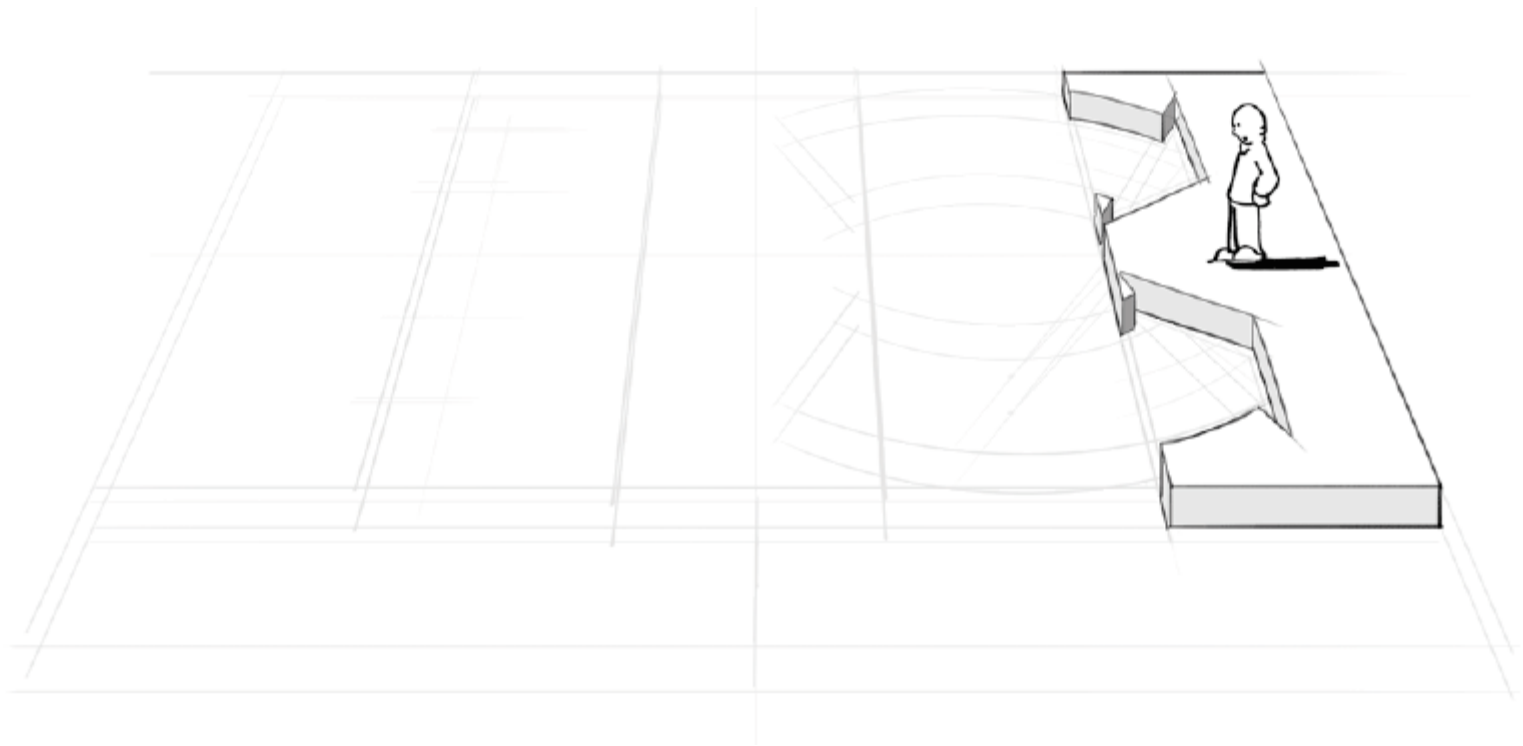
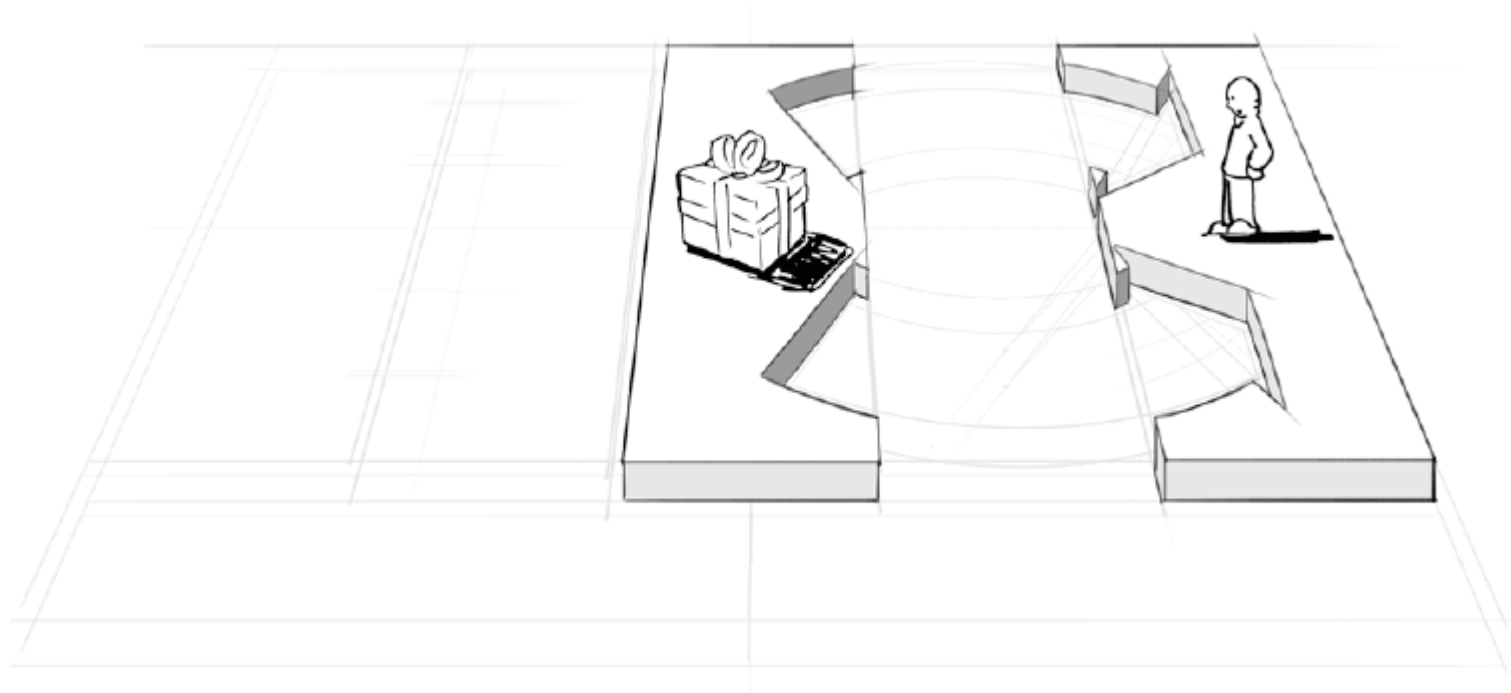


Un modelo de negocio describe los fundamentos de cómo una organización crea, desarrolla y captura valor.

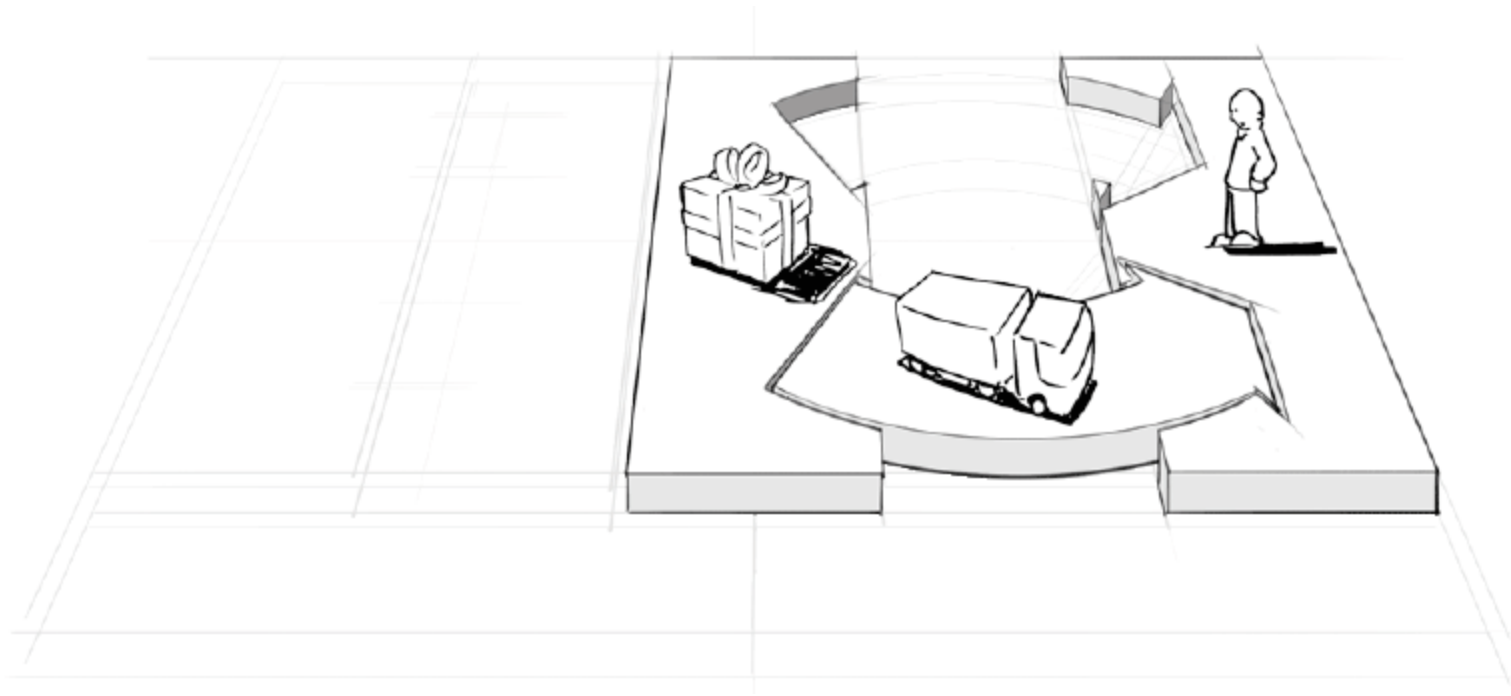
# Segmentos de clientes



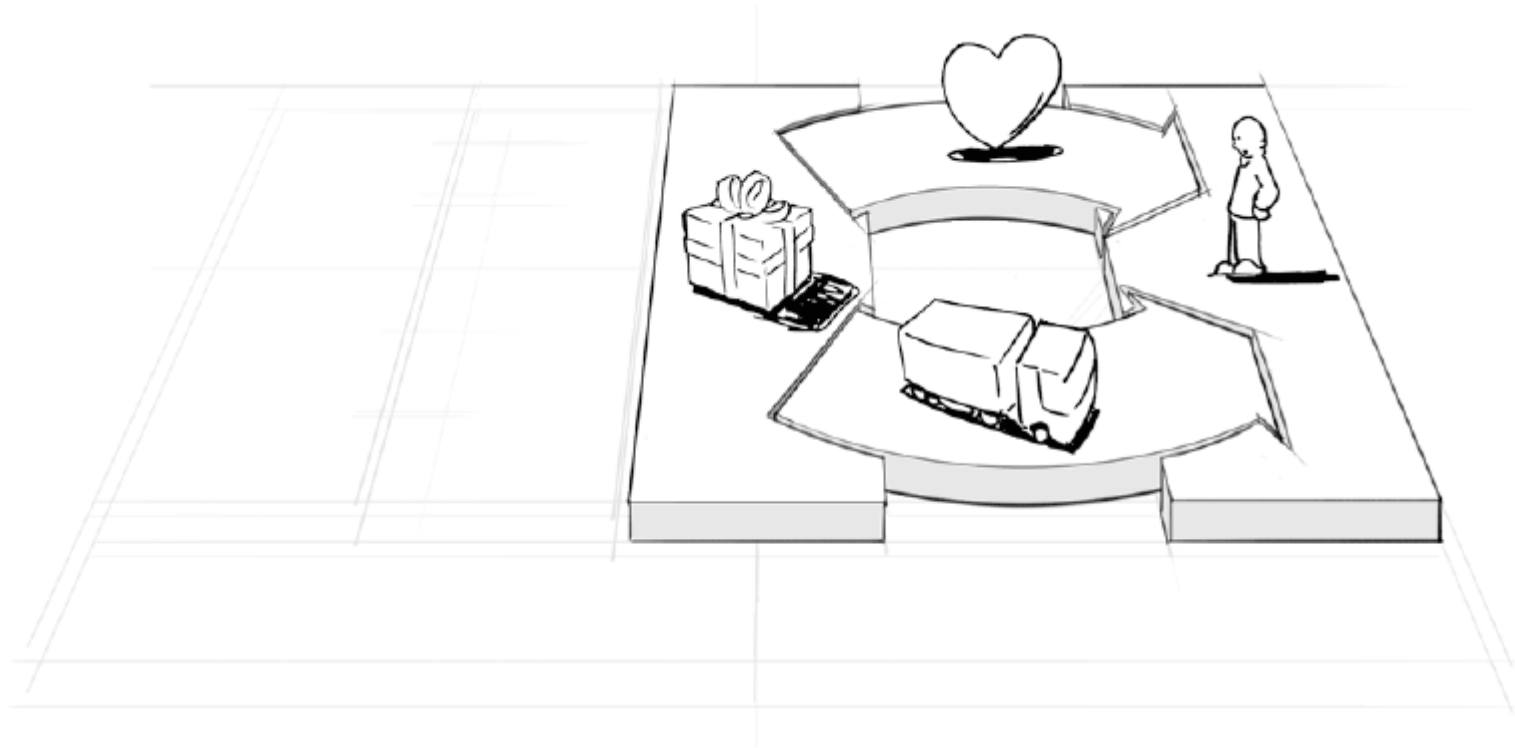
## Propuestas de valor (Propuestas únicas de venta)



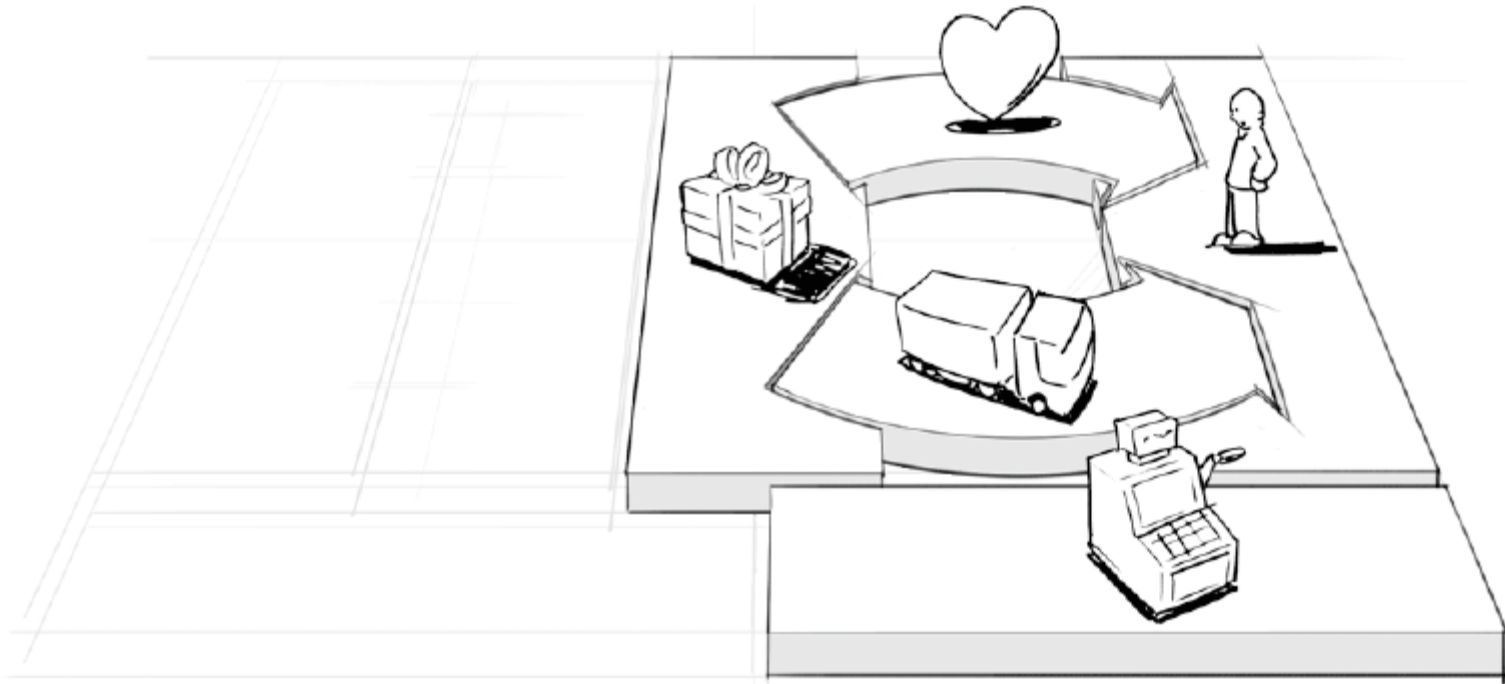
## Canales de distribución y comunicación



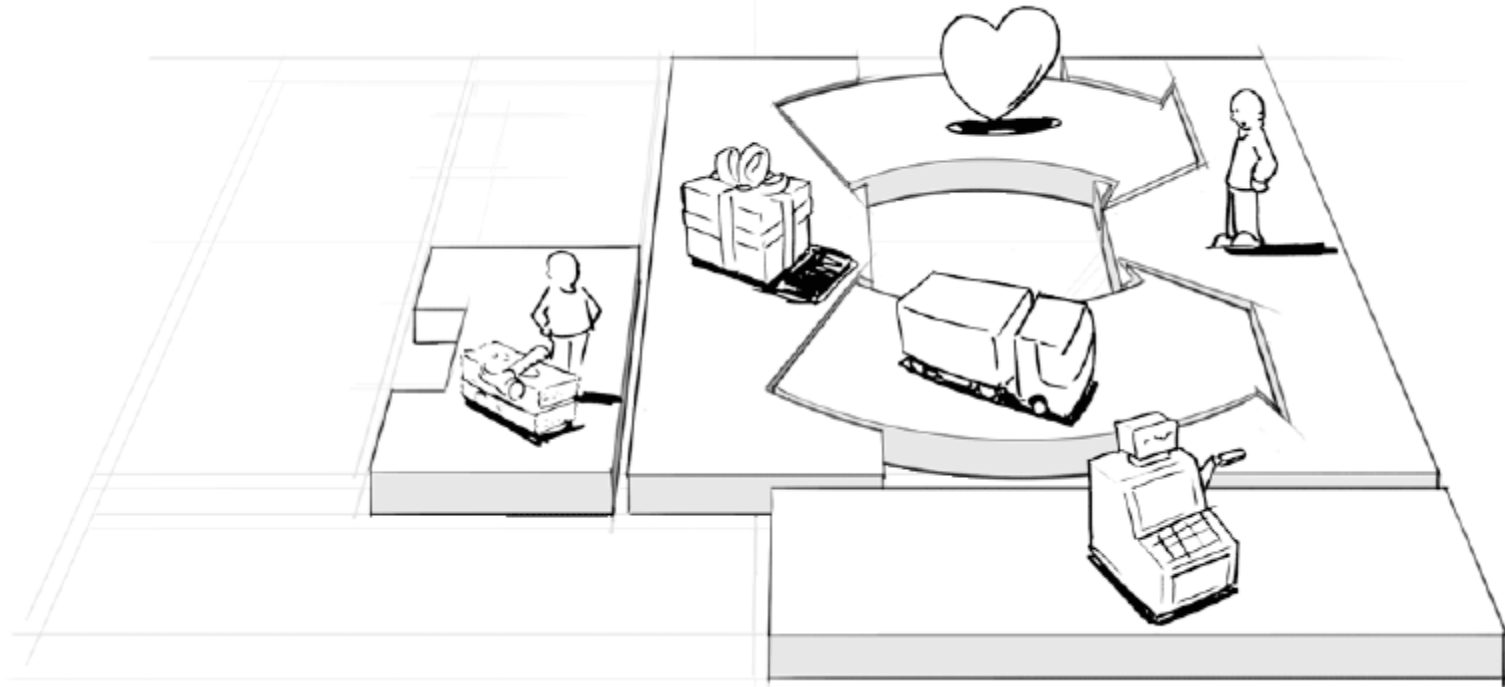
## Relación con el cliente



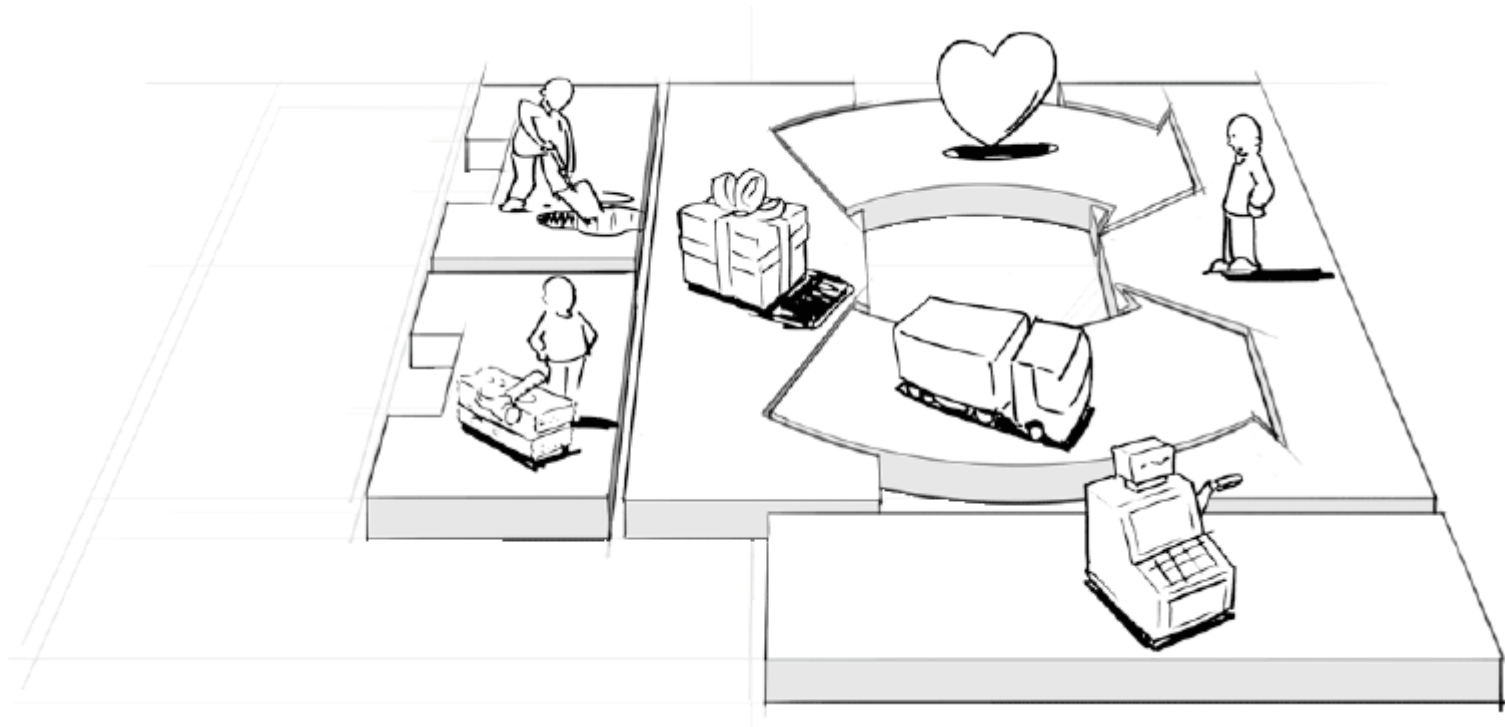
## Flujos de ingreso



## Recursos clave

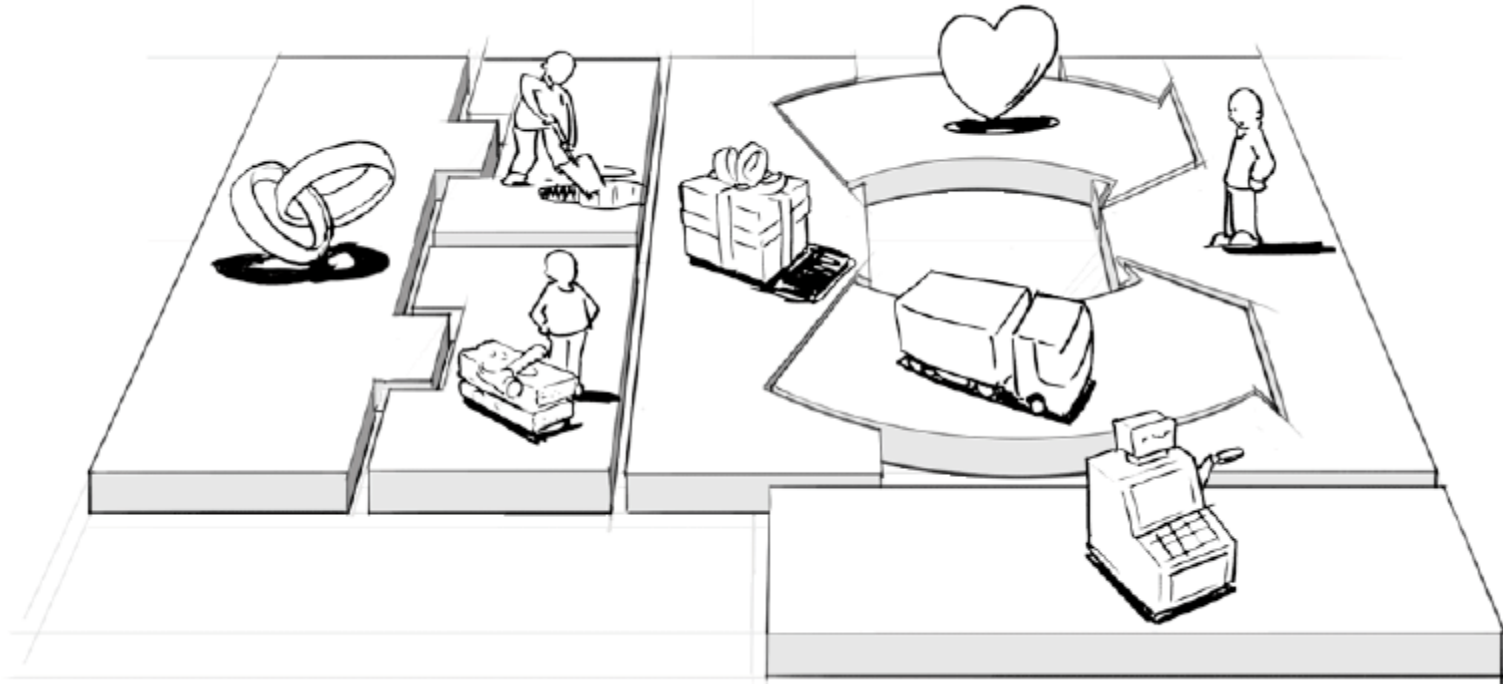


## Actividades clave

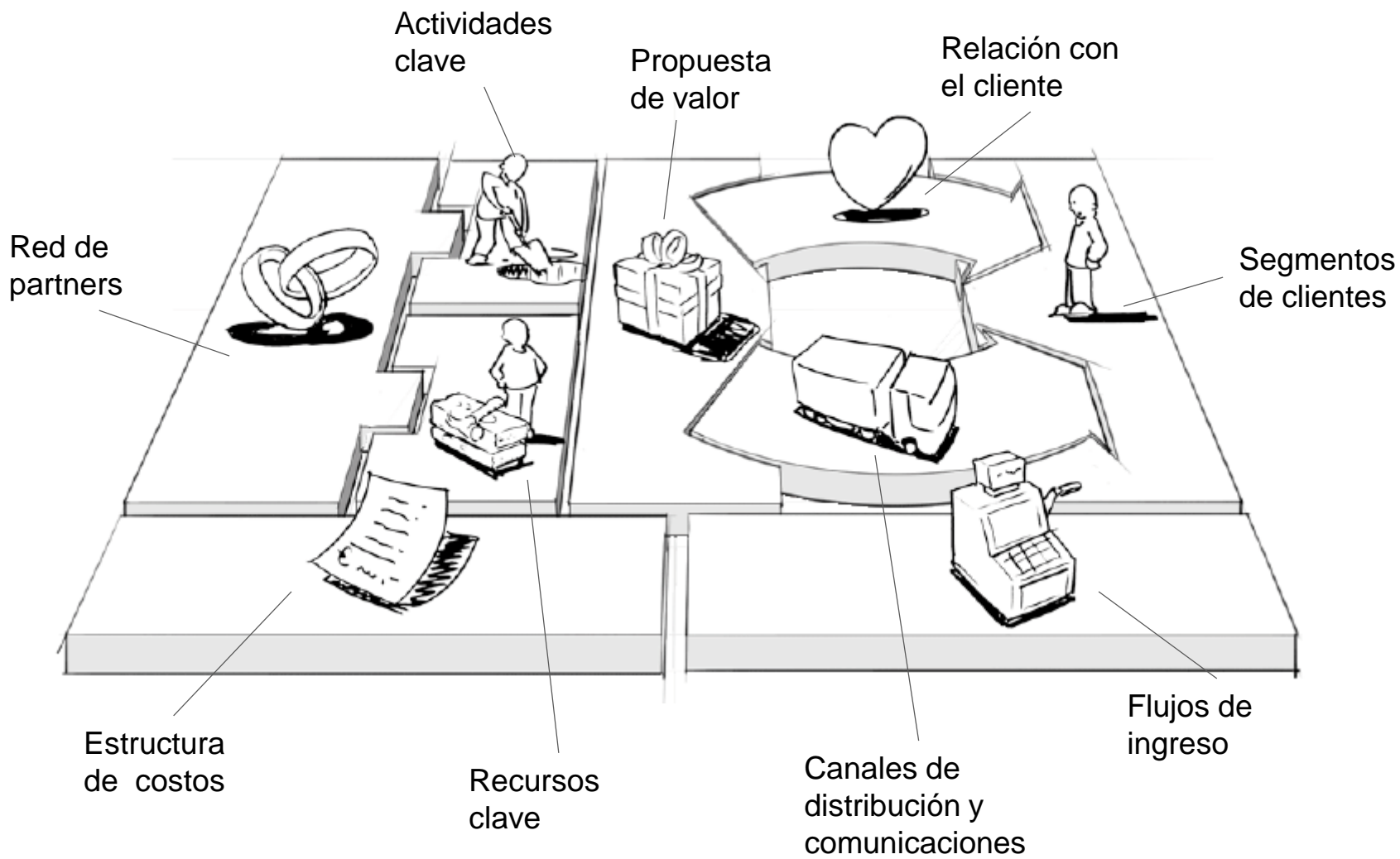




## Red de Partners (socios estratégicos)

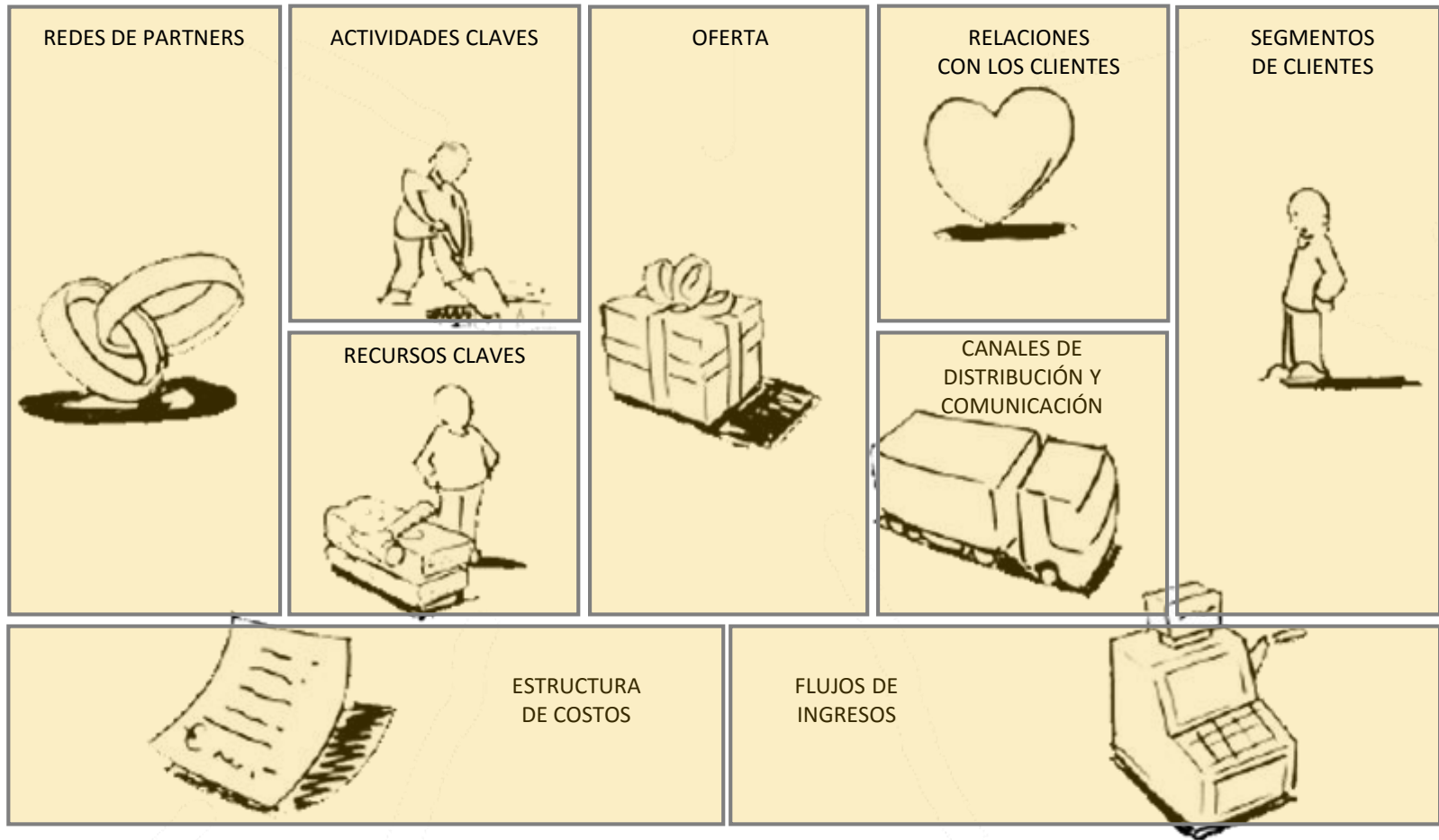




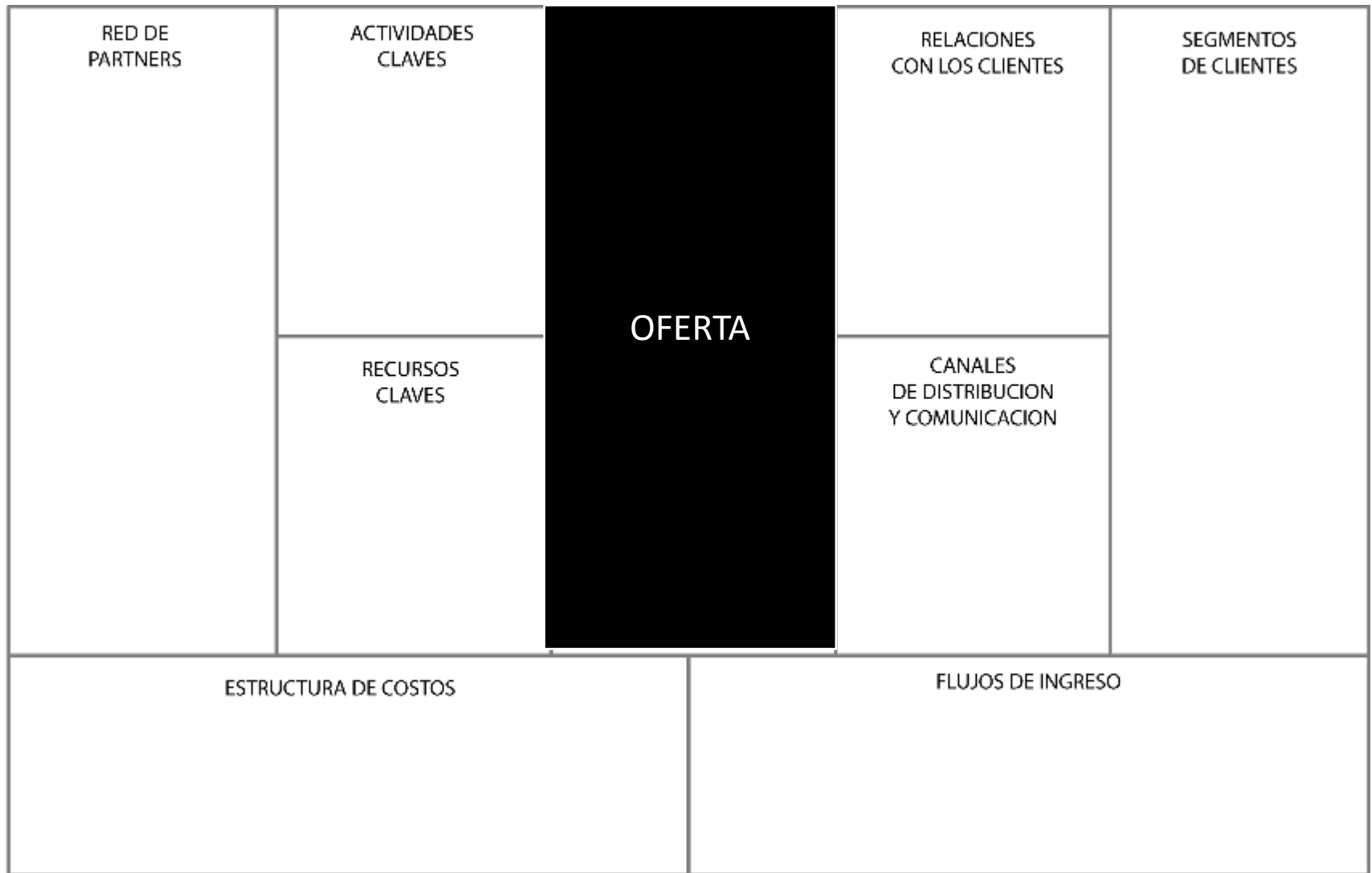


Fuente: Reproducido de OSTERWALDER, A. AND Y. PIGNEUR *Generación de modelos de negocio*. Translated by L.V. CAO. Edtion ed. Barcelona, España: Centro Libros PAFP, S.L.U. , 2011. ISBN 978-84-234-2799-4. Copyright © Centro Libros PAFP, S.L.U, 2011





# Lienzo para diseñar el Modelo de Negocio



# Lienzo para diseñar tu Modelo de Negocio

# DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

| ALIANZAS                                                                                                                                                                                                                   | PROCESOS                                                                                                                                | PROPUESTA DE VALOR                                                                                                                                                                                                                                                 | RELACIONAMIENTO                                                                                                         | SEGMENTOS DE CLIENTES                                                                                                                                                           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>¿Quiénes son los aliados estratégicos más importantes?</p> <p>¿Quiénes apoyan con recursos estratégicos y actividades?</p> <p>¿Cuáles actividades internas se podrían externalizar con mayor calidad y menor costo?</p> | <p>¿Cuáles son las actividades y procesos clave en el modelo de negocio?</p>                                                            | <p>¿Qué se ofrece a los clientes en términos de productos y servicios?</p> <p>¿Cuáles son aquellas cosas por las que pagan los clientes?</p> <p>¿Por qué los clientes vienen a la compañía?</p> <p>¿En qué se diferencia la oferta de la de otros proveedores?</p> | <p>¿Qué tipo de relaciones construye con los clientes?</p> <p>¿Tiene una estrategia de gestión de relaciones?</p>       | <p>¿Quiénes son los clientes?</p> <p>¿Puede describir los diferentes tipos de clientes en los que se está enfocando?</p> <p>¿En qué difieren los segmentos de los clientes?</p> |
|                                                                                                                                                                                                                            | <p><b>RECURSOS</b></p>                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p><b>CANALES DE DISTRIBUCIÓN</b></p>                                                                                   |                                                                                                                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                            | <p>¿Cuáles son los recursos más importantes y costosos en su modelo de negocio? (Personas, redes, instalaciones, competencias, ...)</p> |                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p>¿Cómo llega a los clientes y cómo los conquista?</p> <p>¿A través de cuáles canales interactúa con los clientes?</p> |                                                                                                                                                                                 |
| <p><b>COSTOS</b></p>                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                         | <p><b>INGRESOS</b></p>                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                 |
| <p>¿Cómo es la estructura de costos?</p> <p>¿Cuáles son los costos más importantes en la ejecución del modelo de negocio?</p>                                                                                              |                                                                                                                                         | <p>¿Cuál es la estructura de sus ingresos?</p> <p>¿Cómo gana dinero en el negocio?</p> <p>¿Qué tipo de ingresos recibe? (pagos por transacciones, suscripciones y servicios, entre otros)</p>                                                                      |                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                 |

