

CUADERNILLO 3

Manejo Productivo y Modelo de Negocios

Esta guía de apoyo contiene herramientas y conocimientos para facilitar la toma de decisiones relacionadas con la definición del modelo de negocios que deberá tener cada uno de los cuatro proyectos de referencia:

- **Centro de acopio y procesamiento de fibra de camélidos y sistema de esquila móvil**
- **Cultivo de camarón de río a través del uso intensivo de la energía solar en superproducción**
- **Puesta en valor de las Rutas Troperas: Conectando comunidades de la precordillera a través de la energíasolar**
- **Sistema de packing y frío solar para frutas y hortalizas de Caleta Vítory Valle de Chaca**

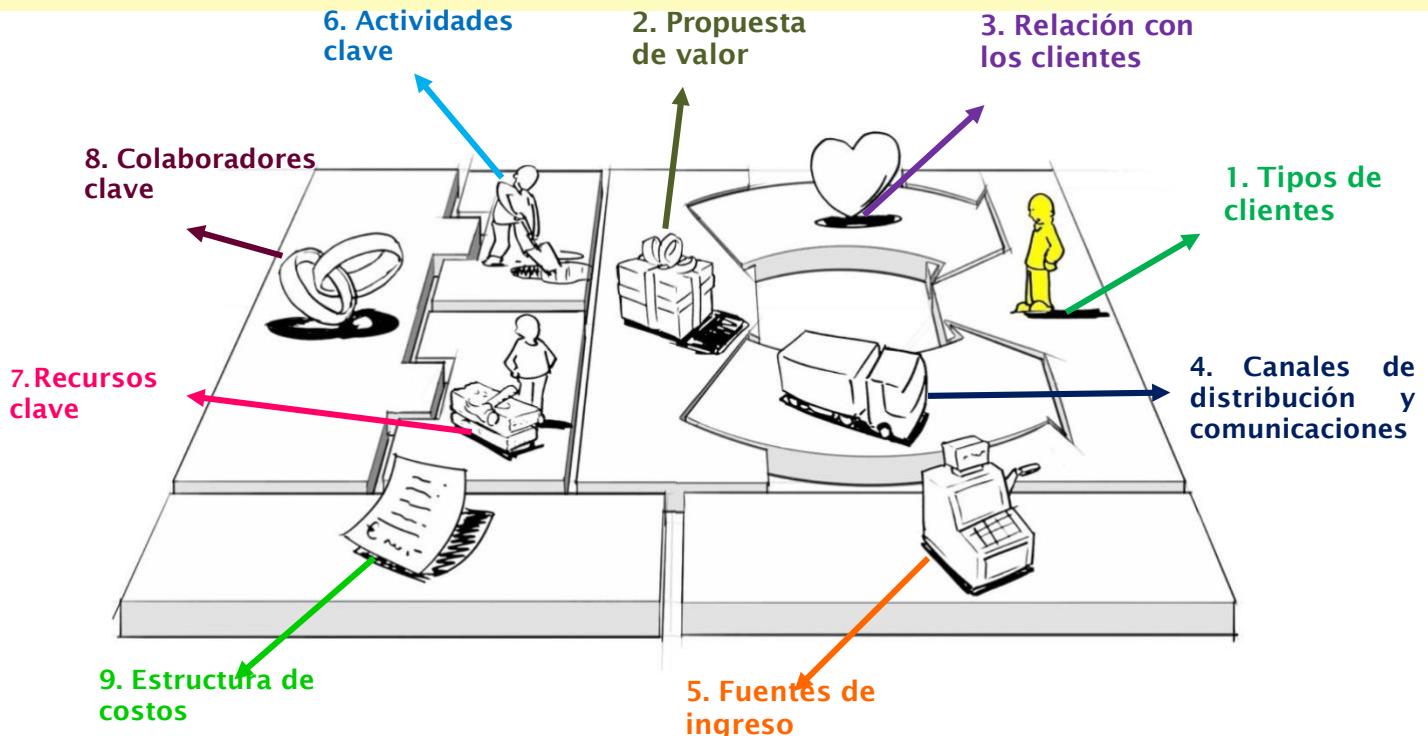
Modelo de negocios

El modelo de negocios describe cómo las organizaciones funcionan, definiendo la oferta, cómo atraer clientes y cómo generar ganancias, entre otros. Diseñar el modelo de negocios es una parte muy relevante de la empresa, ya que es una guía para ordenar nuestras ideas.

¿Cómo diseñamos nuestro modelo de negocios?

Hay diferentes maneras de diseñar un modelo de negocios, nosotros vamos a utilizar una metodología llamada CANVAS. Esta forma nos permite armar nuestro modelo de negocios a través de un esquema, de forma simple y ordenada.

Para diseñarlo se deben definir 9 elementos:



Elementos del modelo de negocios

1. Tipos de Clientes:

Debemos definir quiénes serán nuestros clientes y agrupar aquellos con características similares, identificando cuáles son sus necesidades. Esto nos ayuda a definir cómo les venderemos, comunicaremos y distribuiremos nuestro producto



2. Propuesta de Valor:

Busca definir los siguientes puntos:

- Los problemas que se le resuelven al cliente al usar tu producto.
- Las necesidades que resolverá tu producto o servicio.
- Qué valor le dará a tus clientes que compren tu producto o servicio.
- Las características del producto que se resaltarán para cada segmento del mercado.



Elementos del modelo de negocios

3. Relación con los clientes

Debemos definir qué tipo de relación tendremos con nuestros diferentes clientes. Identificaremos el tiempo y los recursos económicos que necesitaremos para relacionarnos con cada tipo de cliente



4. Canales de distribución y comunicación

Determina cómo se comercializarán los productos, considerando los siguientes puntos:

- **Información:** cómo damos a conocer nuestros productos.
- **Evaluación:** cómo ayudamos a nuestros clientes a evaluar el producto.
- **Compra:** cómo comprarán los Servicios.
- **Entrega:** cómo entregamos nuestro producto (propuesta de valor) a nuestros clientes.
- **Post-venta:** atención al cliente, reclamos y otros.



Elementos del modelo de negocios

5. Fuentes de ingreso

Describe la forma en que generaremos recursos, conociendo cuánto y cómo paga cada tipo de clientes.

Formas de pago:

- Pago de una vez (ej: al momento de la entrega).
- Pagos recurrentes (ej: cuotas)
- Pagos por servicios post-venta (ej: servicio técnico).

Hay dos tipos de **mecanismos para fijar el precio:**

- Precio fijos: lista, características de la oferta por cada tipo de cliente.
- Precios dinámicos: negociación, remate, entre otros.



6. Actividades Clave

Son todas las actividades necesarias para que el negocio funcione. Se dividen en tres tipos:

- **Producción:** Son actividades cuyo resultado es un producto.
- **Solución de problemas:** Las actividades apuntan a dar solución a problemas específicos.
- **Red/plataforma:** La actividad clave se desarrolla en torno a una plataforma de servicios, por ejemplo una página web.

Elementos del modelo de negocios

7. Recursos Clave

Son aquellos recursos que permiten agregarle valor a la empresa, existen los siguientes tipos:

- **Físicos:** infraestructura, materiales, maquinarias, etc.
- **Intelectuales:** patente, marcas, derechos de autor.
- **Humanos:** las personas que trabajan en la empresa.
- **Financieros:** créditos, capital, acciones etc.



8. Colaboradores Clave

Debemos analizar quiénes serán nuestros socios/proveedores y colaboradores de la empresa y cuál será el papel que jugará cada uno de ellos en el negocio.

Buscar estas alianzas clave permite:

- Optimizar recursos.
- Disminuir costos.
- Reducir riesgos de inversión.



Elementos del Modelo de Negocios

9. Estructura de costos

Para definir la estructura de costo debemos decidir entre tener una empresa que se enfoque en mantener los **costos bajos** o en ser un negocio que se enfoque en **crear valor** a un precio más alto. Es importante que evalúes en tu análisis los tres puntos siguientes:

- Evaluar cómo podrías reducir los recursos clave más caros de tu negocio.
- Evaluar cómo podrías reducir las actividades clave más caras de tu negocio.
- Evaluar cómo podrías reducir los costos más importantes para la realización de tu negocio.

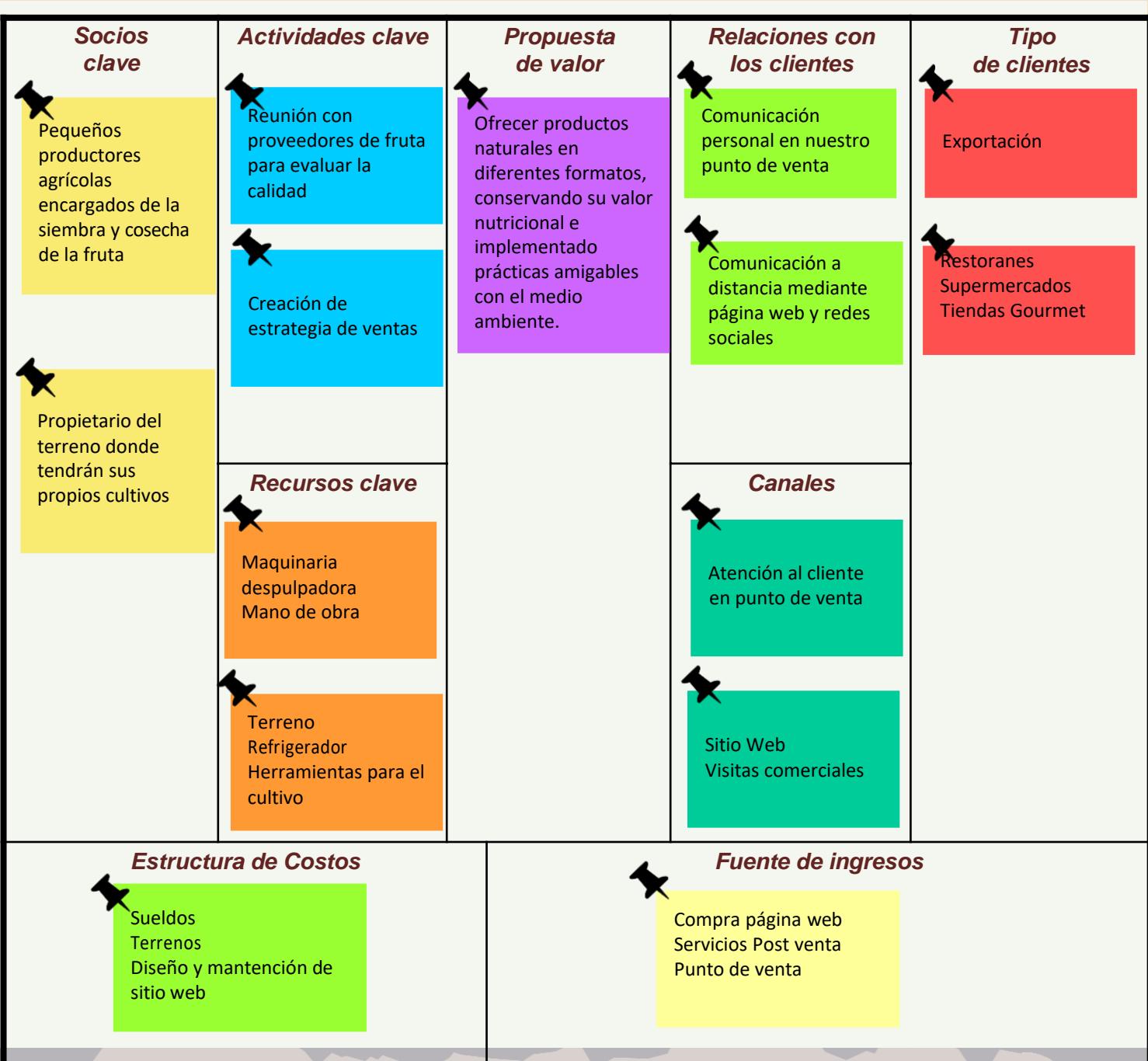
Ejemplo Modelo de Negocios Innova Fruta



A continuación te mostramos como ejemplo el modelo de negocios de Innova Fruta. Analízalo y luego haz el tuyo.

Innova fruta es una empresa que se dedica principalmente a la extracción de pulpa de frutas. Brinda producto 100% naturales en diferentes formatos (pulpa, yogur, helados entre otros). Además con los restos de la fruta elabora fertilizante 100% natural, contribuyendo al medio ambiente.

INNOVA FRUTA: MODELO DE NEGOCIOS



DISEÑA TU MODELO DE NEGOCIOS

A continuación te dejamos una guía para que puedas elaborar tu modelo de negocios respondiendo las siguientes preguntas:

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relaciones con los clientes	Tipo de clientes
<p>¿Quiénes son nuestros socios clave?</p> <p>¿Quiénes son nuestros proveedores clave?</p> <p>¿Qué recursos clave adquirimos de los socios?</p> <p>¿Cuáles de las actividades clave son realizadas por los socios?</p>	<p>¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?</p> <p>¿Nuestros canales de distribución?</p> <p>¿Las relaciones con los clientes?</p>	<p>¿Qué valor le entregamos al cliente?</p> <p>¿Cuál de los problemas del cliente le ayudamos a resolver?</p> <p>¿Qué paquetes de productos o servicios le estamos ofreciendo a cada segmento de cliente?</p> <p>¿Qué necesidades del consumidor estamos satisfaciendo?</p>	<p>¿Qué tipo de relación debemos tener con nuestros diferentes clientes?</p> <p>¿Cuáles hemos establecido?</p> <p>¿Qué tan costosas son?</p>	<p>¿Para quiénes estamos creando valor?</p> <p>¿Quiénes son nuestros más importantes clientes?</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?</p> <p>¿Nuestros canales de distribución?</p> <p>¿Las relaciones con los clientes?</p> <p>¿Los flujos de ingreso?</p>		<p>Canales</p> <p>¿A través de qué canales desean los clientes ser contactados?</p> <p>¿Cómo los estamos contactando ahora?</p> <p>¿Cómo se integran nuestros canales?</p> <p>¿Cuáles trabajan mejor?</p> <p>¿Cuáles son más eficientes en costos?</p>	
<p>Estructura de Costos</p> <p>¿Cuáles son los costos más importantes de nuestro modelo de negocios?</p> <p>¿Cuáles son los recursos y actividades clave mas caros?</p>		<p>Fuente de ingreso</p> <p>¿Cuánto están dispuesto a pagar nuestros clientes?</p> <p>¿Cómo pagan nuestros clientes?</p>		

AHORA DISEÑA TU MODELO DE NEGOCIOS

<i>Socios clave</i>	<i>Actividades clave</i>	<i>Propuesta de valor</i>	<i>Relaciones con los clientes</i>	<i>Tipo de clientes</i>
	<i>Recursos clave</i>			
<i>Estructura de Costos</i>		<i>Fuentes de ingreso</i>		



Considerar que...

Antes de comenzar tu empresa o sociedad es muy importante pensar y diseñar tu modelo de negocios. Para eso además del trabajo anterior debes previamente conocer el mercado

¿Cómo podemos conocer el mercado?

Mediante un **ESTUDIO DE MERCADO** que nos entregará información acerca de:

- La oferta y demanda existente en un determinado territorio
- Las características y preferencias de los clientes
- Las características y preferencias de los competidores.

Sobre la base de esta información, se pueden tomar decisiones sobre la comercialización de los productos y servicios. Por ejemplo, si es necesario invertir más recursos en el lanzamiento de la oferta, si es preciso ser más competitivo en términos de precio, o incluso, si se debe replantear la oferta.

APUNTES



PRÓXIMAS ACTIVIDADES

Fecha	Actividad
Fecha	Actividad
Fecha	Actividad

www.ayllusolar.cl