

CANVAS

PARA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO

Disminuya la incertidumbre
de su Emprendimiento

¿Qué queremos lograr?

Que las personas aprendan a:

Elaborar emprendimientos por todo tipo de personas, utilizando un método simple, visual e intuitivo.

Detectar formas diferentes e innovadoras de hacer negocios.

Disminuir el nivel de incertidumbre de los emprendimientos.

Un mundo de oportunidades



Crecimiento exponencial

En los próximos 10 años creceremos como en los últimos 100 años.

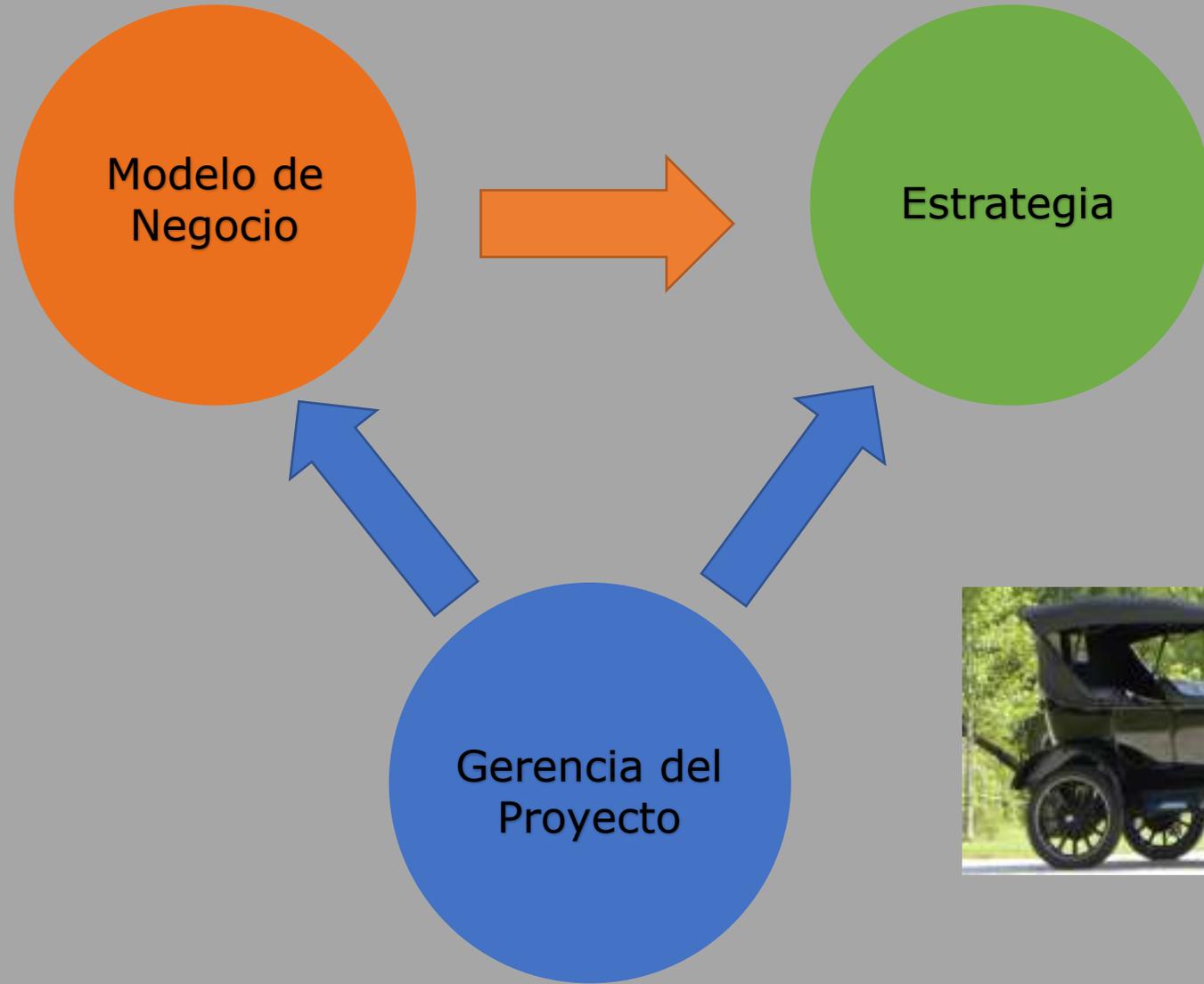
Convergencia de tecnologías

Dos tipos de Emprendimiento

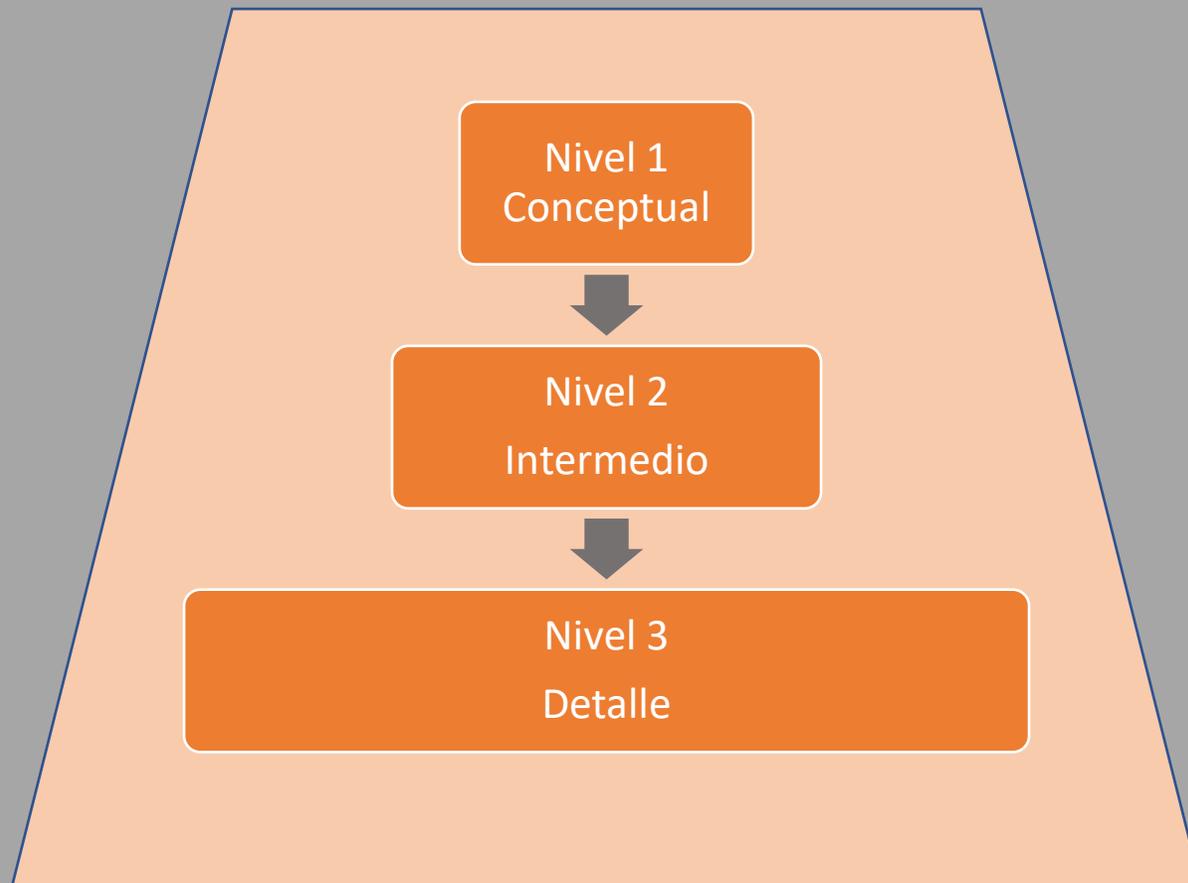
PME: Pequeños y Medianos Emprendimientos

EDI: Empresas Dirigidas por la Innovación.

Componentes
de un
Emprendimiento



Modelo de Negocio Iterativo por Niveles



Cuatro Cuadrantes del Emprendimiento
Visión de Alto Nivel

1

clientes

2

infraestructura

4

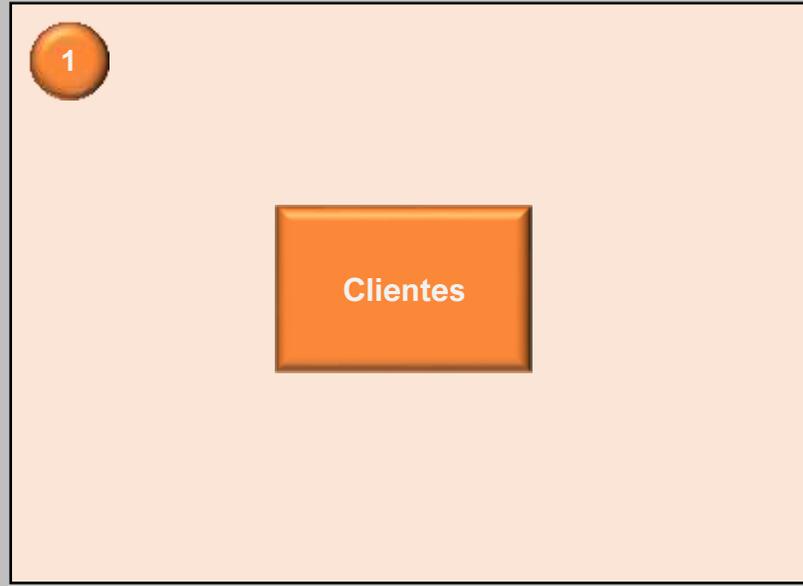
entorno

3

finanzas

Cuatro Cuadrantes del Emprendimiento

Visión de Alto Nivel

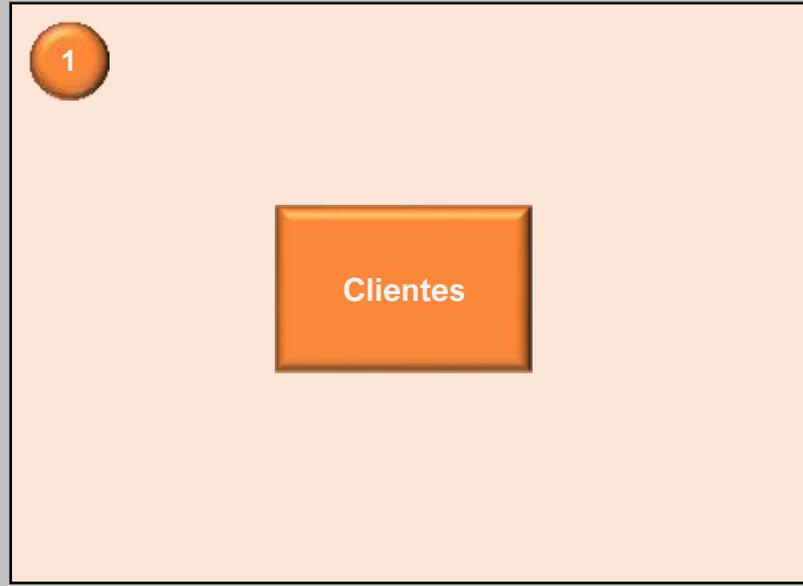


- Determinar quienes son nuestros clientes.
- Saber todo del cliente.
- Ofrecer productos y servicios de acuerdo con sus deseos o problemas.

- Las empresas más exitosas parten del conocimiento del cliente.
- Las metodologías de emprendimiento hacen énfasis en el cliente. (MIT, Lean Startup)
- Empresas dedicadas al Servicio al Cliente se enfocan en este cuadrante. Ejemplo: Emprendimiento en IA para el cáncer.
- Segmentar y enfocarse. Si no puede ser el mejor escoger un segmento en donde sea el mejor(Posicionamiento).
- Poco lo hacen los nuevos emprendimientos.

Cuatro Cuadrantes del Emprendimiento

Visión de Alto Nivel

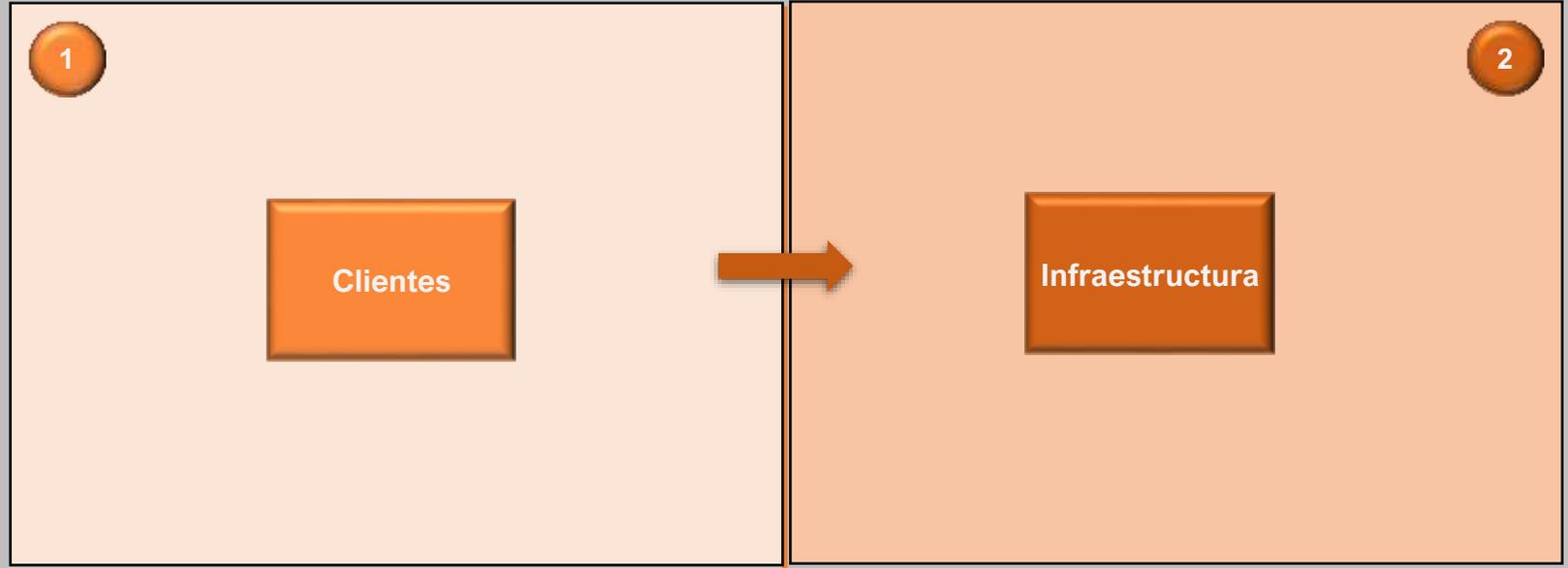


- Determinar quienes son nuestros clientes.
- Saber todo del cliente.
- Ofrece productos y servicios de acuerdo con sus deseos o problemas.

ENFOQUE
El motor oculto del
Emprendimiento

Cuatro Cuadrantes del Emprendimiento

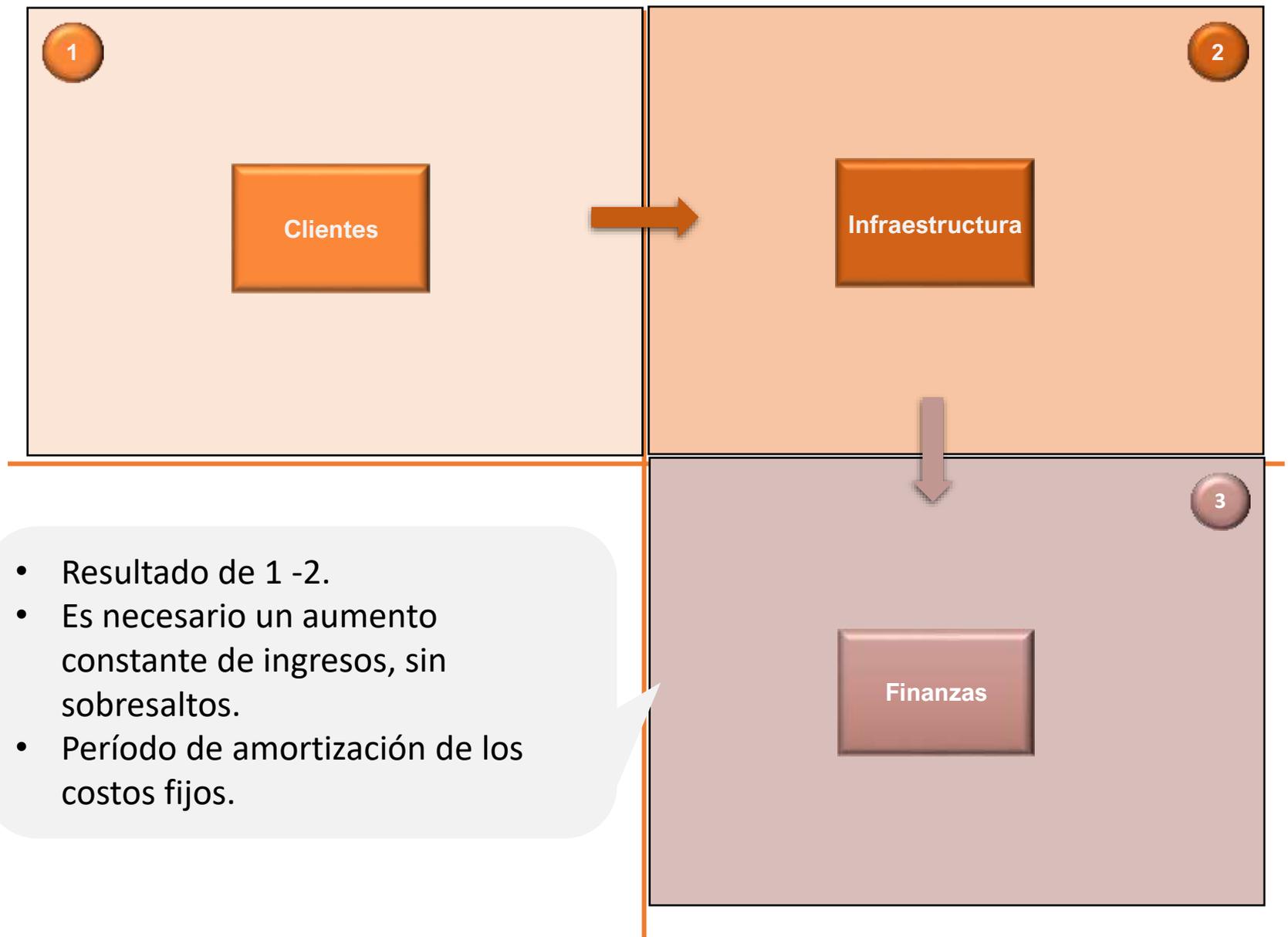
Visión de Alto Nivel



- Actividades, recursos, proveedores y asociados.
- Como se atiende la demanda cuando crezca la empresa.
- Poco se enfatiza en las startups.
- Ejemplo: Bocadillos al Japón, 1er pedido 100 toneladas.

Cuatro Cuadrantes del Emprendimiento

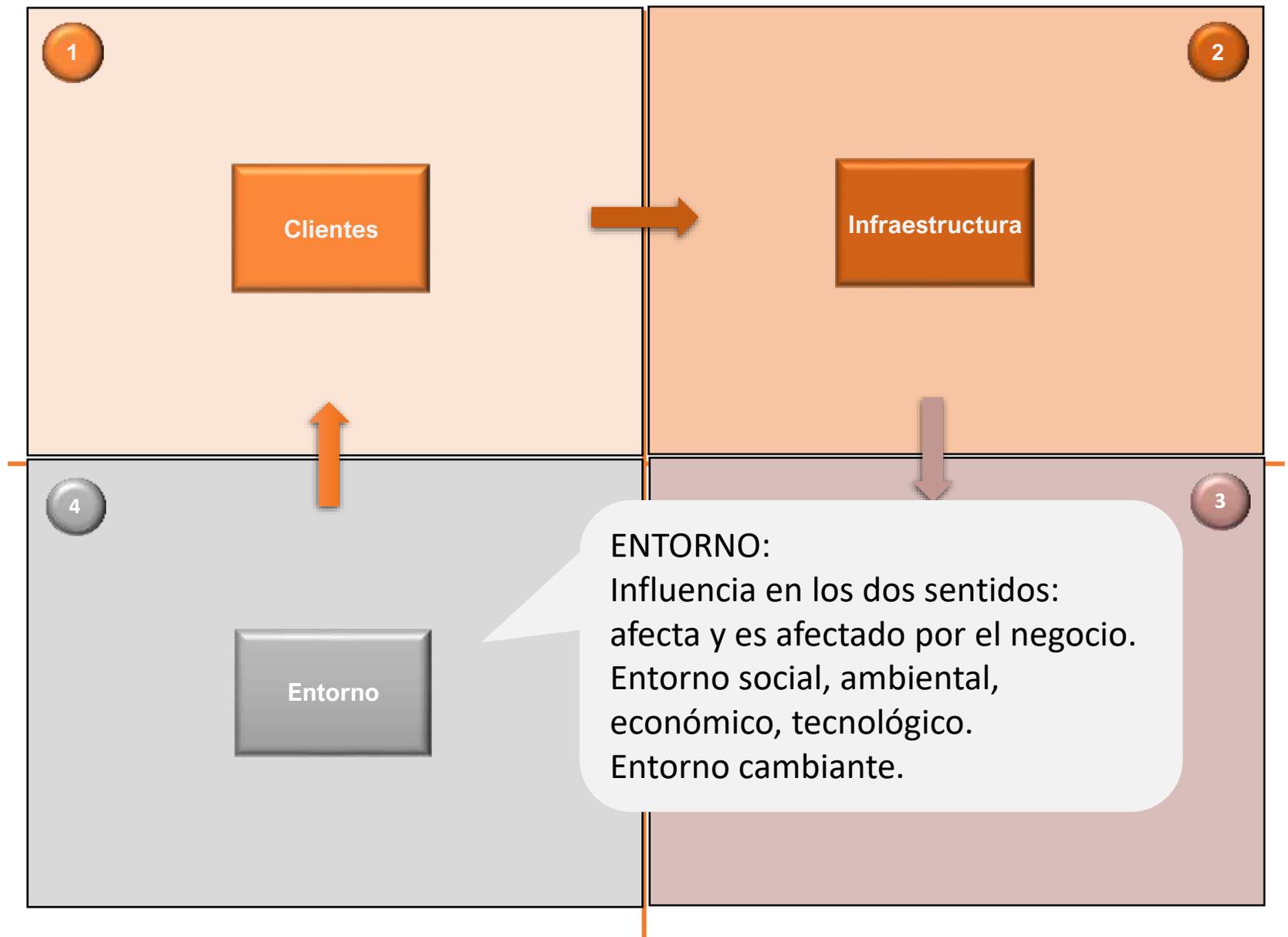
Visión de Alto Nivel



- Resultado de 1 -2.
- Es necesario un aumento constante de ingresos, sin sobresaltos.
- Período de amortización de los costos fijos.

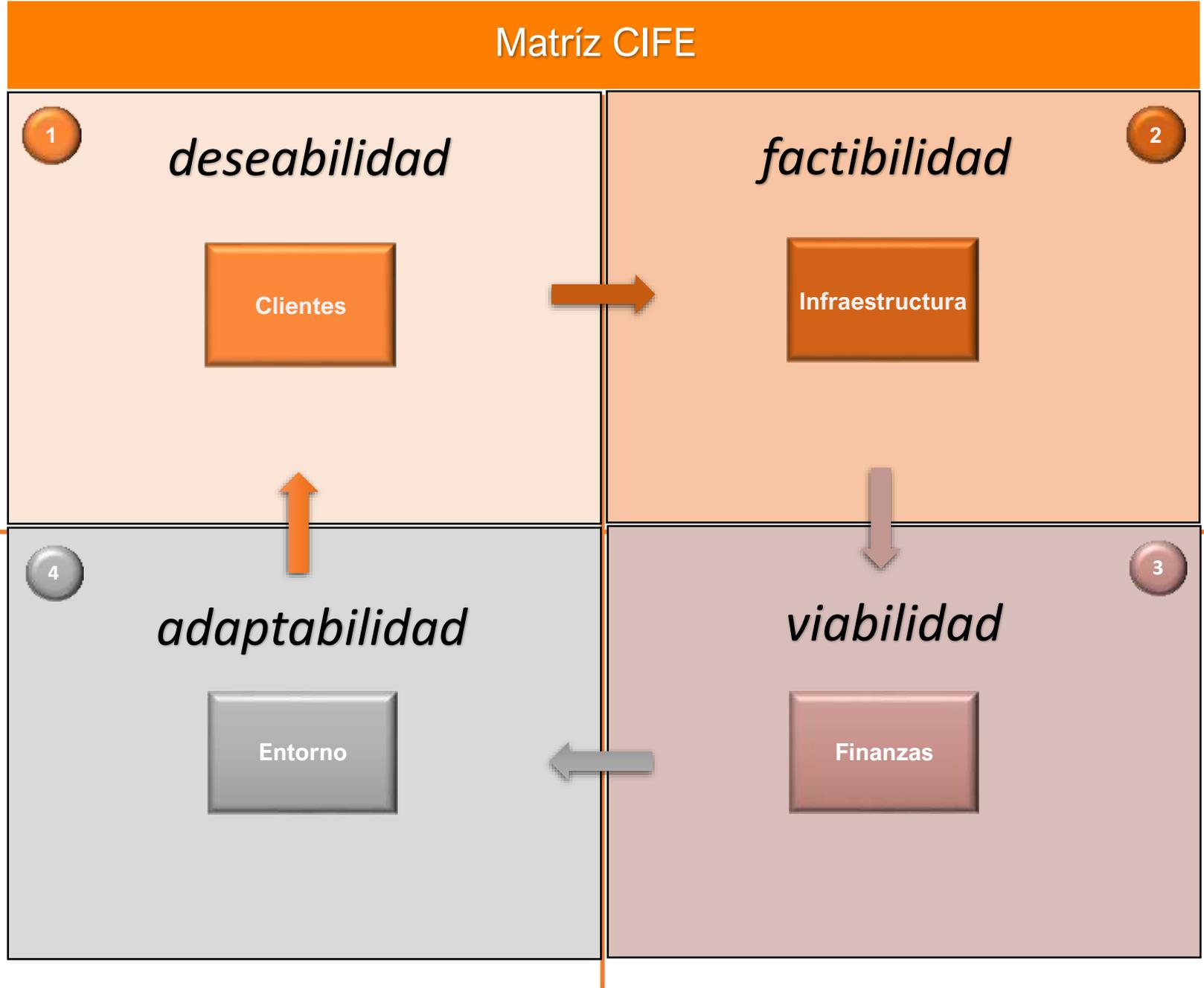
Cuatro Cuadrantes del Emprendimiento

Visión de Alto Nivel



Cuatro Cuadrantes del Emprendimiento

Visión de Alto Nivel



1

Clientes

¿El mercado quiere esta idea?

¿Cuál es el segmento de mercado objetivo?
 ¿Los clientes quieren la proposición de valor?
 ¿Cómo se adquieren y retienen los clientes objetivo?

2

Infraestructura

¿Podemos entregar el producto que requiere el mercado?

¿Qué tanto acceso y manejo tengo de los recursos clave? (tecnología, marca, patentes, etc.),
 ¿Cuáles son las actividades clave que debo realizar?
 ¿Cuáles son los asociados clave?

4

Entorno

¿Puede la idea sobrevivir y adaptarse al medio ambiente cambiante?

¿Qué tanto afecta el negocio al entorno social y ambiental?
 ¿Cuál es el nivel de adaptación al entorno económico, social, ambiental, competitivo, tecnológico, regulación?
 ¿Cuáles son las tendencias de mercado, tecnológicas, regulatorias, sociales, etc.?

3

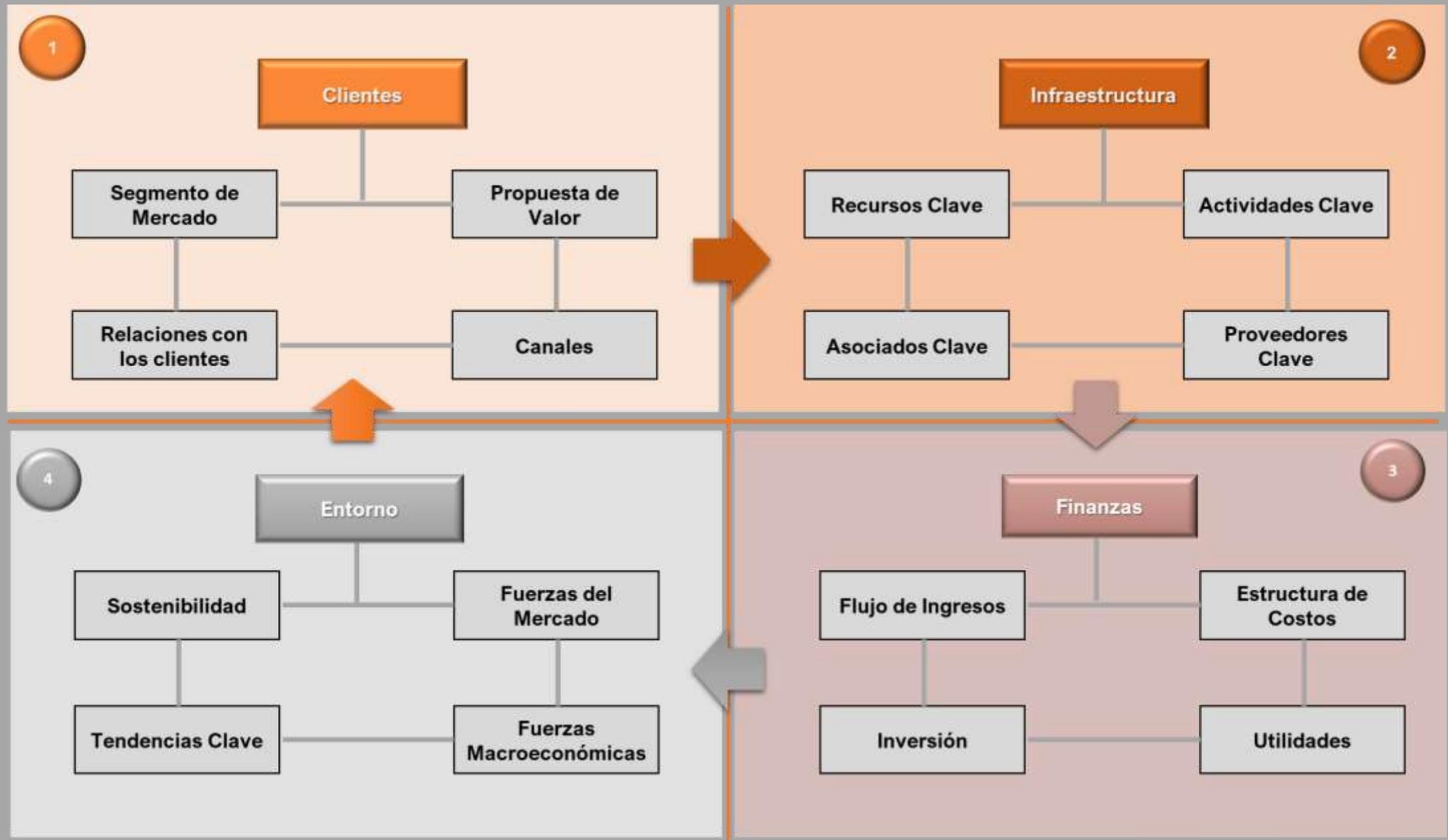
Finanzas

¿Es la idea suficientemente rentable?

¿Cuáles son los flujos de dinero generados, lo que los clientes están dispuestos a pagar?
 ¿Cuál es el nivel de costos para hacer utilidades sustanciales?

Componentes del Modelo de Negocio

Modelo de Negocio



Segmento de Mercado **A**

Cientes

¿Cuales son los segmentos críticos de clientes que tienen las necesidades, frustraciones y alegrías relevantes para venderles nuestra propuesta de valor?

Propuesta de Valor **B**

Cientes

¿La propuesta de valor resuena con sus segmentos críticos de clientes? ¿Cuáles son los elementos diferenciadores de la propuesta de valor?

Relaciones con los Clientes **D**

Cientes

¿Ha desarrollado las relaciones correctas para retener a los clientes y repetidamente relacionarse con ellos?

Canales **C**

Cientes

¿Ha encontrado cuales son los mejores canales para alcanzar y adquirir sus segmentos críticos de clientes?

Recursos Clave **A**

Infraestructura

¿Tiene los recursos y tecnologías correctas para crear su proposición de valor?

Actividades Clave **B**

Infraestructura

¿Tiene las capacidades adecuadas para realizar las actividades más críticas para crear su propuesta de valor'?

Asociados Clave **D**

Infraestructura

¿Ha encontrado los asociados correctos quienes trabajarán con usted para crear y entregar la propuesta de valor?

Proveedores Clave **C**

Infraestructura

¿Qué proveedores pueden trabajar con usted para entregar la propuesta de valor a los clientes?

Flujo de Ingresos **A**

Finanzas

¿Puede lograr que los clientes paguen un precio específico por su propuesta de valor? ¿Puede generar suficientes ingresos?

Estructura de Costos **B**

Finanzas

¿Cuáles son los costos necesarios de poner en marcha nuestro modelo de negocio?

Inversión **D**

Finanzas

¿Cuál es la inversión requerida para desarrollar el negocio?

Utilidades **C**

Finanzas

¿Puede generar en forma continua más ingresos que costos para obtener utilidades?

Fuerzas de Mercado **A**

Entorno

¿Su idea o proyecto tiene en cuenta los posibles cambios en los mercados?

Fuerzas de la Industria **B**

Entorno

¿Su idea o proyecto está bien posicionado para tener éxito ante los actuales competidores o posibles nuevos competidores?

Tendencias Clave **D**

Entorno

¿Su idea o proyecto está bien posicionado para aprovechar las tendencias clave en tecnología, regulación, cultura y social?

Sostenibilidad **C**

Entorno

¿Su idea o proyecto está adaptado a las tendencias macroeconómicas, sociales y ambientales actuales y futuras?

Canvas 4x4 del Modelo de Emprendimiento

Clientes	Segmento de mercado ¿Para quién creamos valor? ¿Cuales son nuestros clientes más importantes?	Clientes	Propuesta de Valor ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes? ¿Qué problemas o necesidades ayudamos a solucionar?	Infraestructura	Recursos Clave ¿Qué Recursos Importantes se requieren para que funcione nuestro modelo de negocio?	Infraestructura	Actividades Clave ¿Qué Actividades Clave requiere nuestro modelo de negocio?
	Relaciones con los clientes ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado?		Canales ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado?		Asociados Clave ¿Quiénes son nuestros Asociados Clave que hacen que nuestro modelo de negocios funcione?		Proveedores Clave ¿Quiénes son nuestros proveedores clave para que nuestro modelo de negocios funcione?
Entorno	Fuerzas de Mercado ¿Qué cambios se esperan en las preferencias del mercado?	Entorno	Fuerzas de la Industria ¿Qué cambios se esperan en el área o sector en donde estamos compitiendo?	Finanzas	Flujo de Ingresos ¿Cuál es el flujo de ingresos que generaran nuestros clientes?	Finanzas	Estructura de Costos ¿Cuáles son los costos de poner en marcha nuestro modelo de negocio?
	Tendencias Clave ¿Cuáles son las principales tendencias macroeconómicas y tecnológicas que afectan a la empresa?		Sostenibilidad ¿Cómo afecta nuestro negocio a su entorno social y ambiental?		Inversión ¿Cuál es el monto de la inversión requerida?		Utilidades ¿Cuál es la capacidad del negocio de generar utilidades en forma continua?

Canvas 4x4

Nivel Detallado

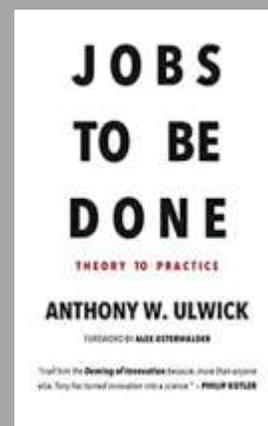
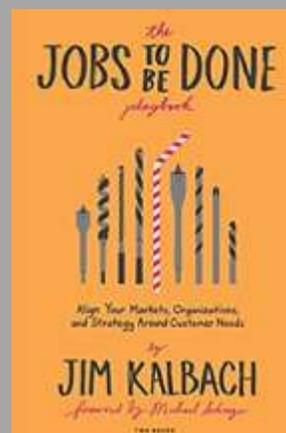
osterwalder



ries



christensen



outlet



A

Segmentos de Mercado

HERRAMIENTAS

Plantilla para segmentar el mercado

Lean Startup

Mapa de Empatía

Lienzo del Perfil del Cliente

METODOLOGÍA

1: Segmentación de Mercado

2: Selección de un mercado piloto

3: Construcción de un perfil de usuario final

4: Calculo del tamaño del mercado para el mercado piloto

5: Hacer perfil de persona para el mercado piloto

EVALUACIÓN

Determinar el nivel de riesgo en la selección del Segmento de Mercado

Tomar acción según la evidencia:

- Pivotar
- Posponer
- Perseverar
- Evaluar otra vez.

VALIDACIÓN

Identificar y priorizar las hipótesis críticas para evaluar la selección del segmento de mercado.

Experimentar para probar las hipótesis.

Aprender si la evidencia respalda las hipótesis.

B

Propuesta de Valor

HERRAMIENTAS

Plantilla para elaborar Propuesta de Valor

Lienzo del Mapa de Valor

Encaje Propuesta de Valor

Atributos diferenciadores – Estrategia del Océano Azul

Jobs To Be Done Canvas

Prototipado

METODOLOGÍA

1: Caso de uso de ciclo de vida completo

2: Especificar el producto de alto nivel

3: Definir el Núcleo

4: Trazar la posición competitiva

EVALUACIÓN

Determinar el nivel de incertidumbre en la determinación de la Propuesta de Valor que resulte más adecuada al Segmento de Clientes.

Tomar acción según la evidencia:

- Pivotar
- Posponer
- Perseverar
- Evaluar otra vez.

VALIDACIÓN

Identificar y priorizar las hipótesis críticas para evaluar la selección del segmento de mercado.

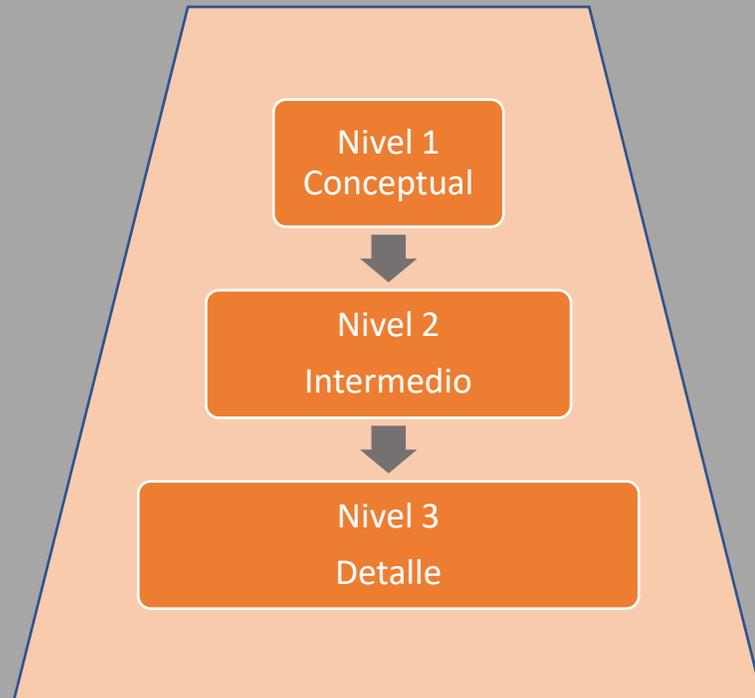
Elaborar Tarjeta de Pruebas

Experimentar para probar las hipótesis.

Elaborar Tarjeta de Aprendizaje

Aprender si la evidencia respalda las hipótesis.

Modelo de Negocio

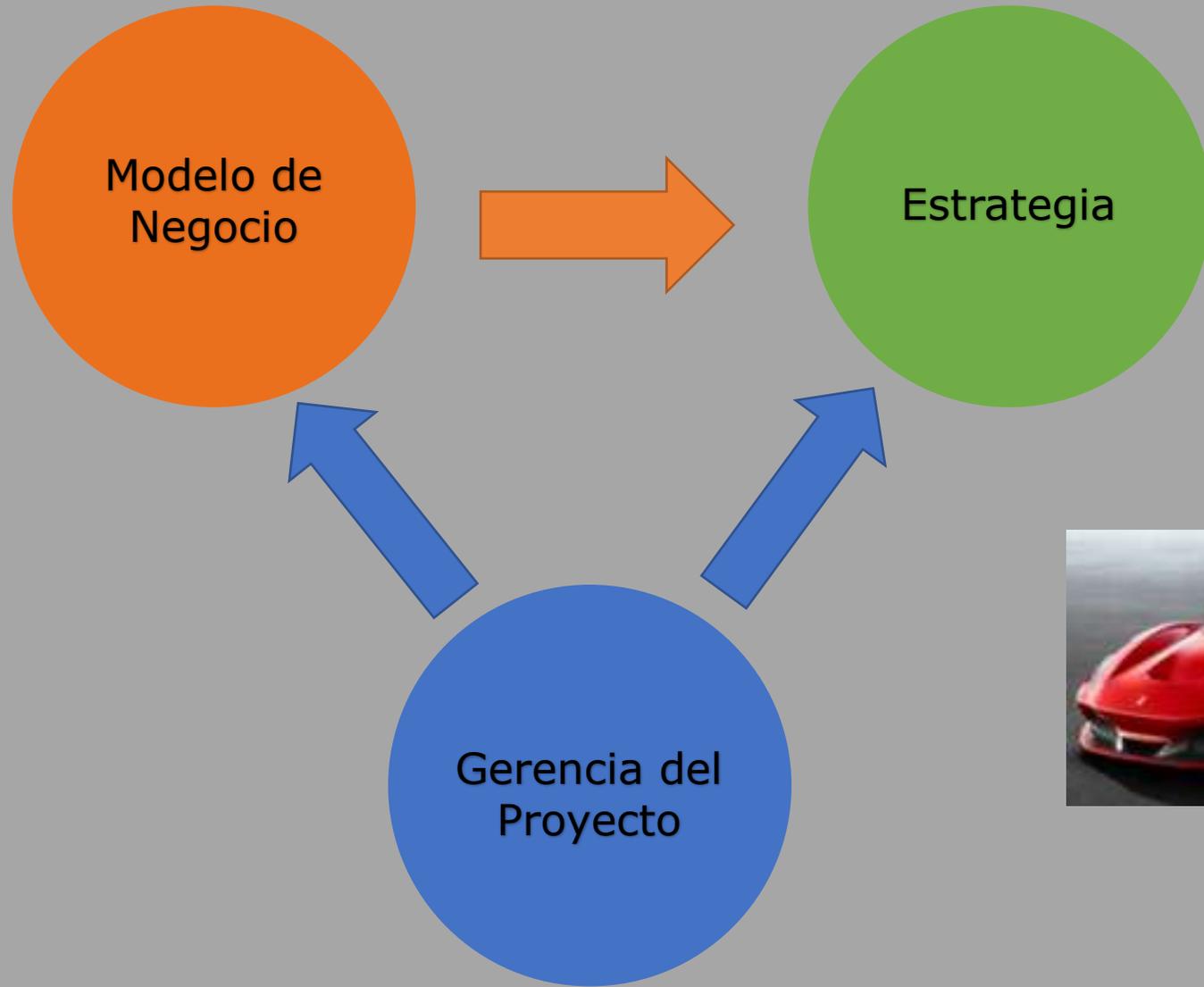


1. Elaborar Matriz CIFE (Nivel 1 – Conceptual)

2. Elaborar Canvas de Emprendimiento 4x4 (Nivel 2 - Intermedio)

3. Elaborar Canvas a Nivel Detallado (Nivel 3 – Detalle)

Componentes del Emprendimiento



Gracias

Luis Alberto Chaves

simplicityproyectos@gmail.com

simplicityproyectos.com