



expertemprende
®nevojiniciativa

PRESENTACIÓN SESIÓN 4

Modelo Canvas

DURACIÓN	SESIONES FORMATIVAS	MÓDULOS DE CONTENIDO		DINÁMICAS PRÁCTICAS
2 horas	SESIÓN 1: DE LA IDEA, AL NEGOCIO	LA IDEA DE NEGOCIO	1	Habilidades de un emprendedor
			2	En busca de mis habilidades como emprendedor
			3	El sueño de un emprendedor
			4	La idea de negocio
		BUSINESS MODEL CANVAS	5	Dibujando en lienzo
2 horas	SESIÓN 2: ¿QUÉ VALORAN LOS CLIENTES?	SEGMENTO DE MERCADO	6	Segmento de Mercado. Caso Nespresso
			7	¿Quién es mi cliente?
		PROPUESTA DE VALOR	8	Propuesta de Valor. Caso Nespresso
			9	El valor de mi negocio
2 horas	SESIÓN 3: CONECTAR CON EL CLIENTE	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	10	Relación con los Clientes. Caso Nespresso.
			11	Fidelizar a mi cliente.
		CANALES DE DISTRIBUCIÓN	12	Canales de Distribución. Caso Nespresso.
			13	Entrega de mi producto/servicio.
2 horas	SESIÓN 4: ¿CÓMO CONSEGUIR INGRESOS?	FLUJO DE INGRESOS	14	Modelo de Ingresos. Caso Nespresso.
			15	Monetizando mi idea de negocio.
		ACTIVIDADES CLAVE	16	Actividades clave. Caso Nespresso.
			17	La función principal de mi empresa.
2 horas	SESIÓN 5: PERO, ¿VA A COSTAR MUCHO DINERO?	RECURSOS CLAVE	18	Recursos Clave. Caso Nespresso.
			19	Lo que mi negocio necesita.
		SOCIOS CLAVE	20	Socios Clave. Caso Nespresso.
			21	¿Necesito socios? La selección.
		ESTRUCTURA DE COSTES	22	Estructura de Costes. Caso Nespresso.
			24	¿Cuánto dinero necesito?

Objetivos de la sesión

1. Conocer la existencia de diferentes modelos de ingresos y elegir el o los más adecuados para el negocio.
2. Aprender a identificar las actividades claves.
3. Seguir completando el lienzo.



7. MODELO DE INGRESOS

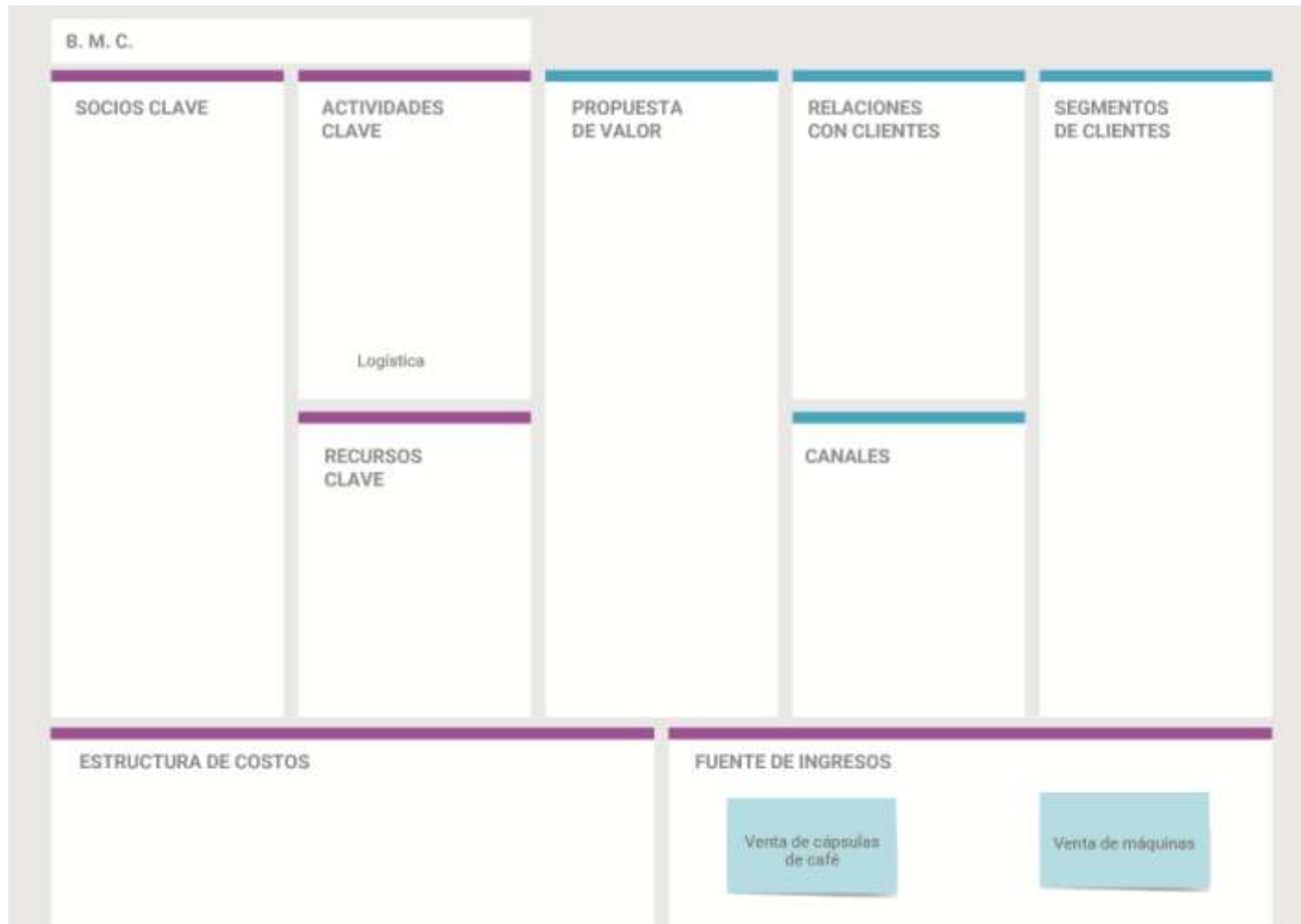
Existen multitud de fórmulas y modelos para monetizar la propuesta de valor de un determinado negocio.

- ✓ Monetización mediante **publicidad o patrocinio**.
- ✓ Estrategia **Cebo y anzuelo**.
- ✓ Modelo **“Freemium”**.
- ✓ Modelo **“Long tail”**.

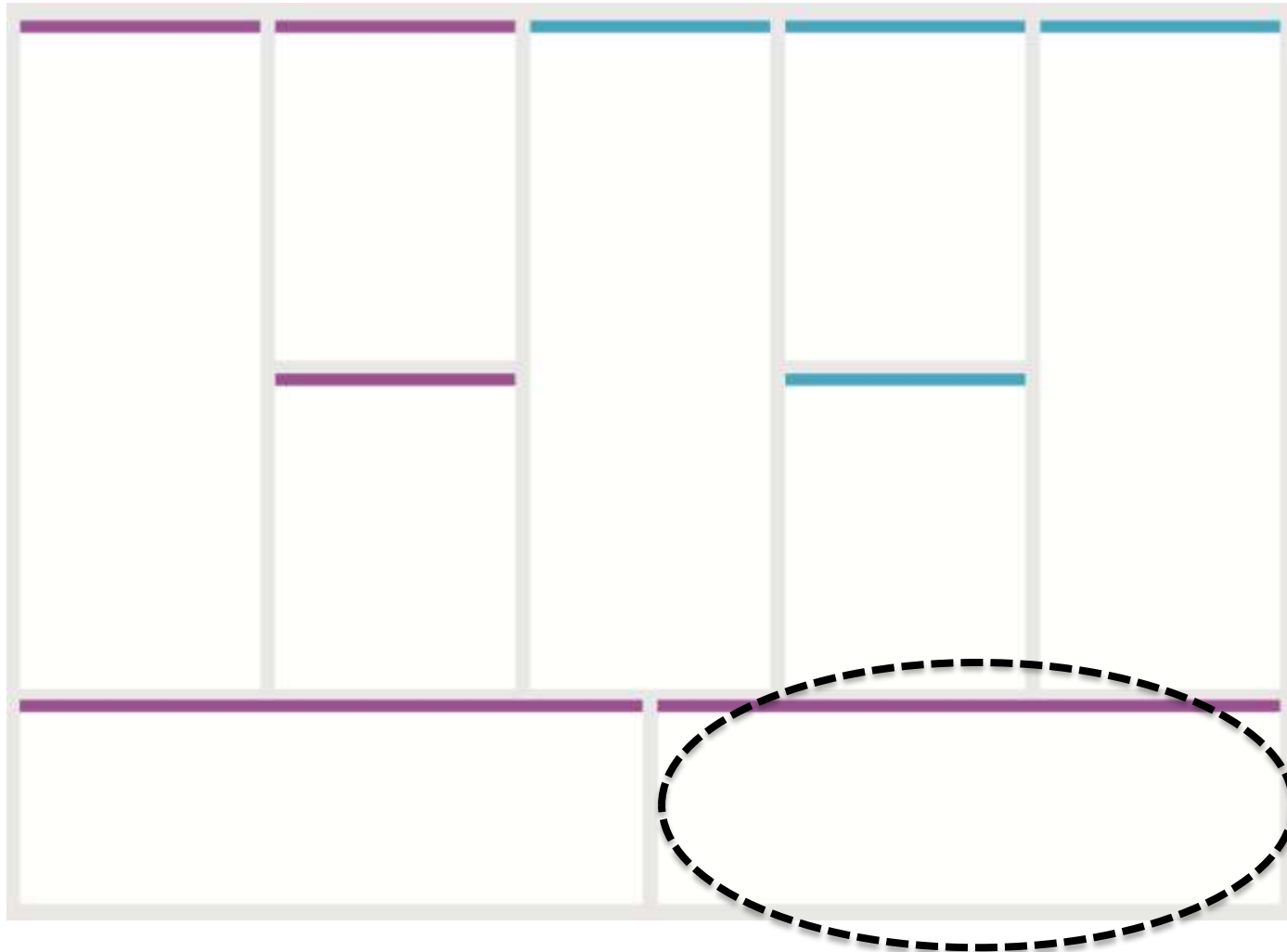
Preguntas clave

- ✓ ¿Cuáles son las fuentes de ingresos?
- ✓ ¿Cómo se logrará monetizar la propuesta de valor?, es decir, ¿cómo conseguirá ganar dinero la empresa?
- ✓ ¿Qué precio están dispuestos a pagar los clientes y mediante qué fórmula?
- ✓ ¿Cómo van a pagar los clientes? y ¿qué sistemas de pago se les va a ofrecer?

DINÁMICA PRÁCTICA 14: MODELO DE INGRESOS. CASO NESPRESSO



DINÁMICA PRÁCTICA 15: MONETIZANDO MI IDEA DE NEGOCIO



8. ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave son aquellas acciones que la empresa deberá poner en marcha para poder ofrecer su propuesta de valor.

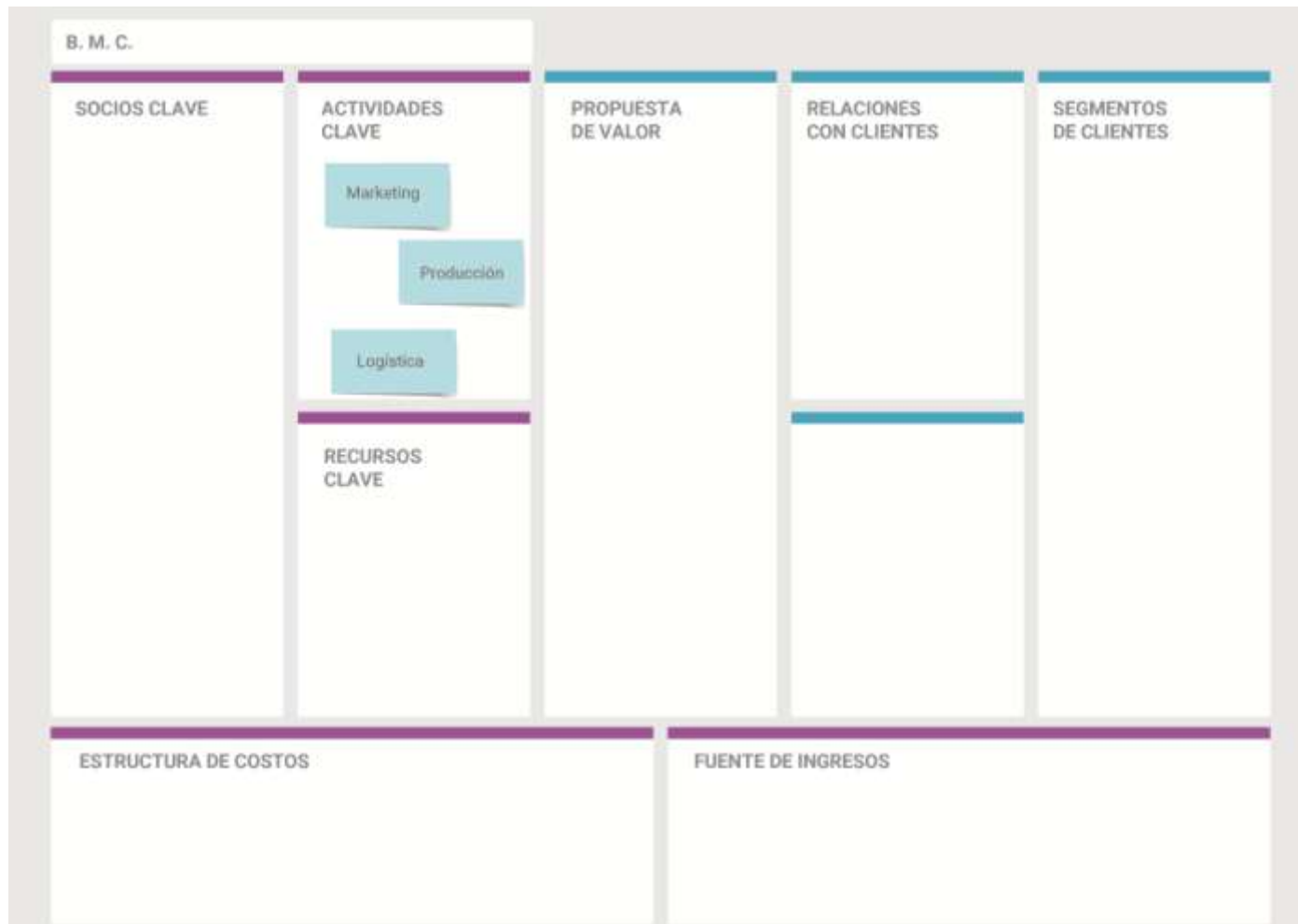
- ✓ Actividades relacionadas con la **fabricación** de un producto.
- ✓ Actividades para la **implementación** de soluciones (servicios) que respondan a necesidades del cliente.
- ✓ Actividades en **Internet** (e-commerce, gestión bancaria...).

Preguntas clave

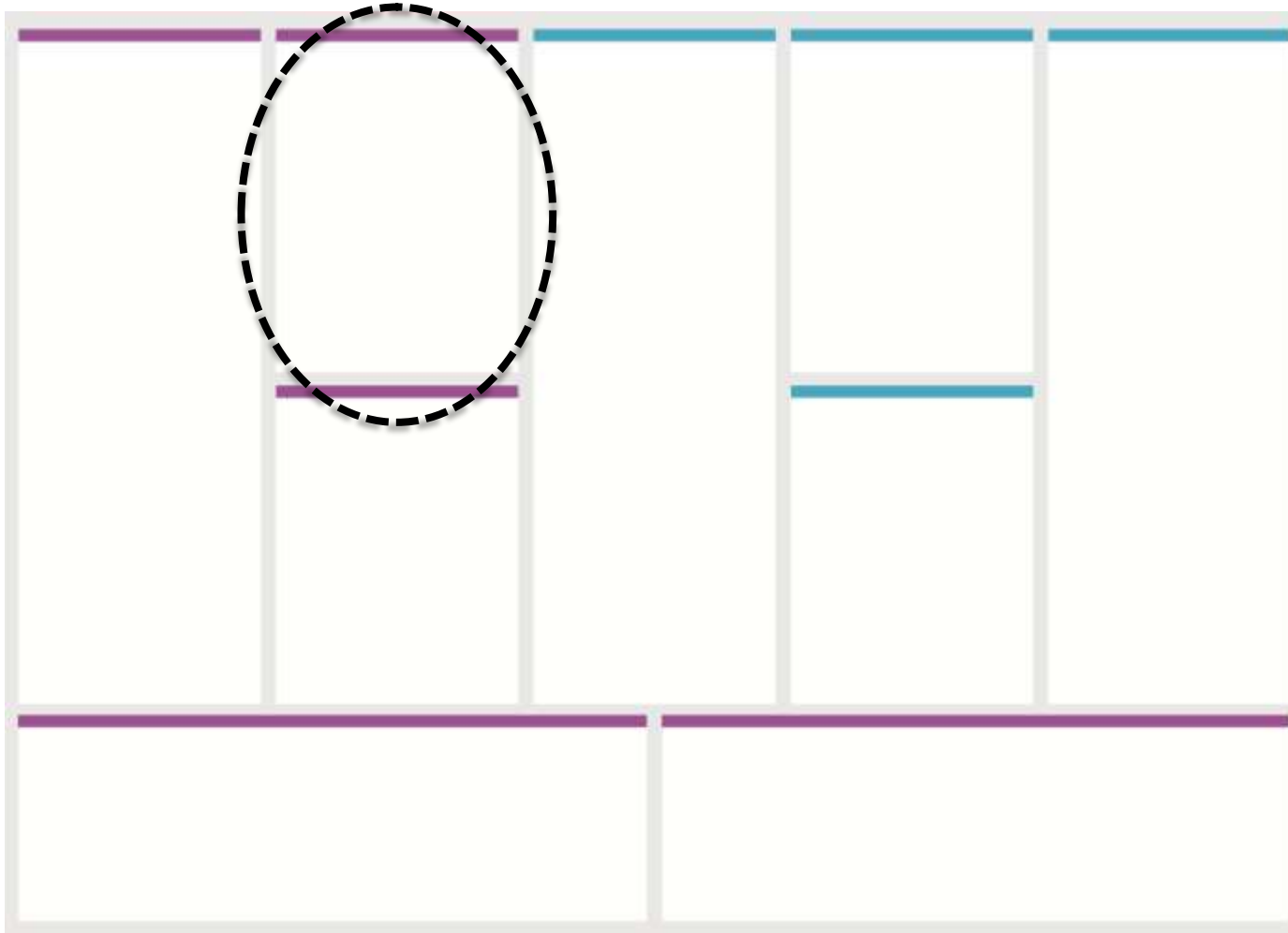
- ✓ ¿Cuál va a ser la actividad principal de la empresa?
- ✓ ¿Qué debe hacer la empresa para construir y entregar la propuesta de valor al cliente?
- ✓ ¿Qué actividades clave es necesario que la empresa ponga en marcha (sin subcontratarlas) para que el negocio comience a ingresar dinero?

UTILIZAD VERBOS PARA RESPONDER

DINÁMICA PRÁCTICA 16: ACTIVIDADES CLAVE. CASO NESPRESSO



DINÁMICA PRÁCTICA 17: LA FUNCIÓN PRINCIPAL DE MI EMPRESA



RECAPITULANDO



Las fórmulas de pago conocidas por los clientes generan más confianza. Cuidado en este punto con la creatividad.



Imaginarium:

✓ Venta de juguetes



Google:

✓ Venta de palabras

✓ Gratis...¿Big Data?



expertemprende
*nəvojiniciativa



e'er

Extremadura
Región Emprendedora Europea 2017



JUNTA DE EXTREMADURA



***nəvojiniciativa**
JUNTA DE EXTREMADURA