



**expertemprende**  
®nevojiniciativa

# PRESENTACIÓN SESIÓN 5 Y MATERIAL ADICIONAL 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 los diferentes tipos de recursos.
2. Aprender a detectar qué recursos requeriría una idea concreta.
3. Saber identificar los tipos de socios
4. Aprender a definir y detallar los principales costes del negocio.
5. Seguir completando el lienzo.



### 9. RECURSOS CLAVE

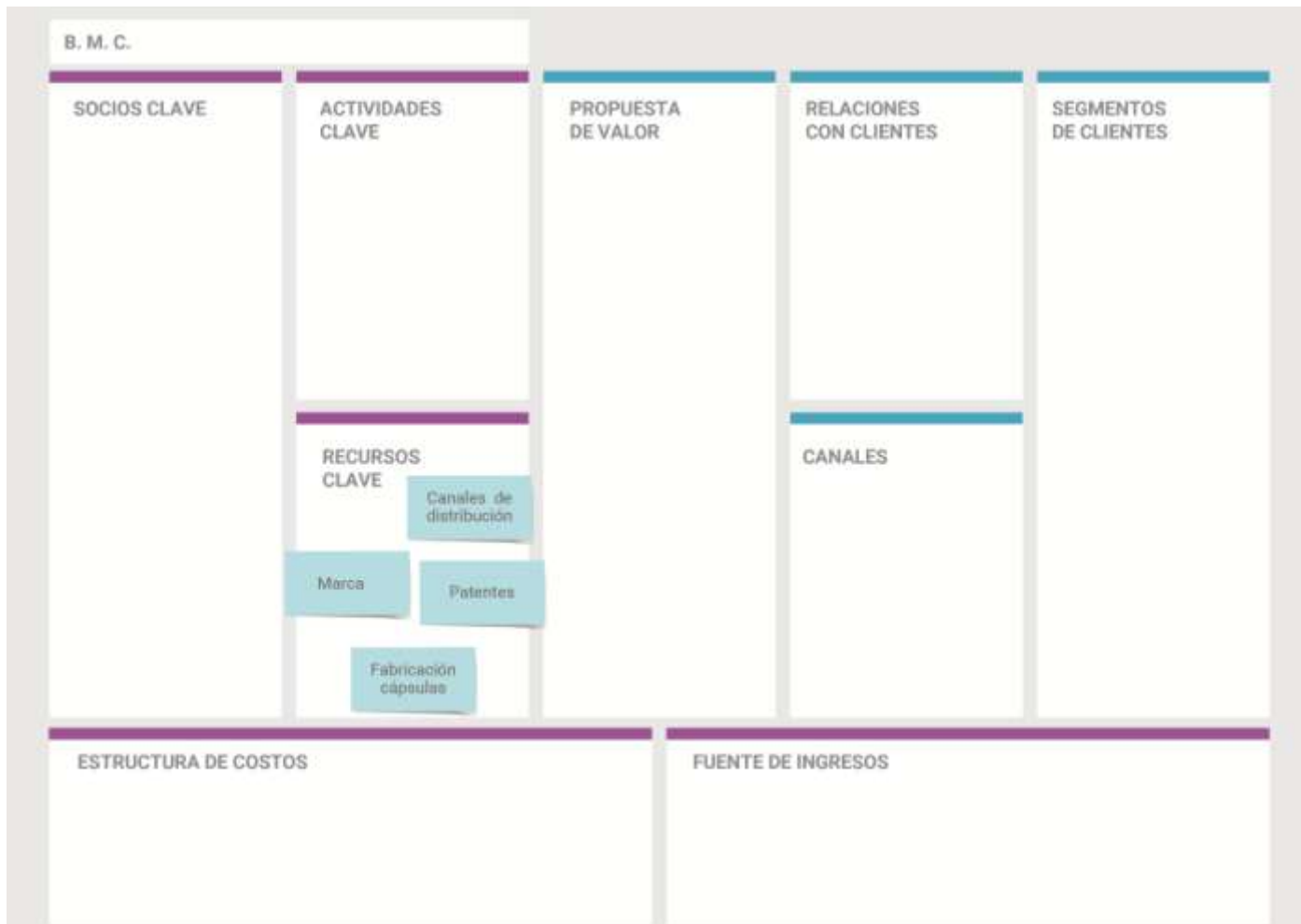
Los recursos de una empresa pueden ser:

- ✓ Económico-financieros.
- ✓ Humanos.
- ✓ Intelectuales (patentes, etc.).
- ✓ Materiales.

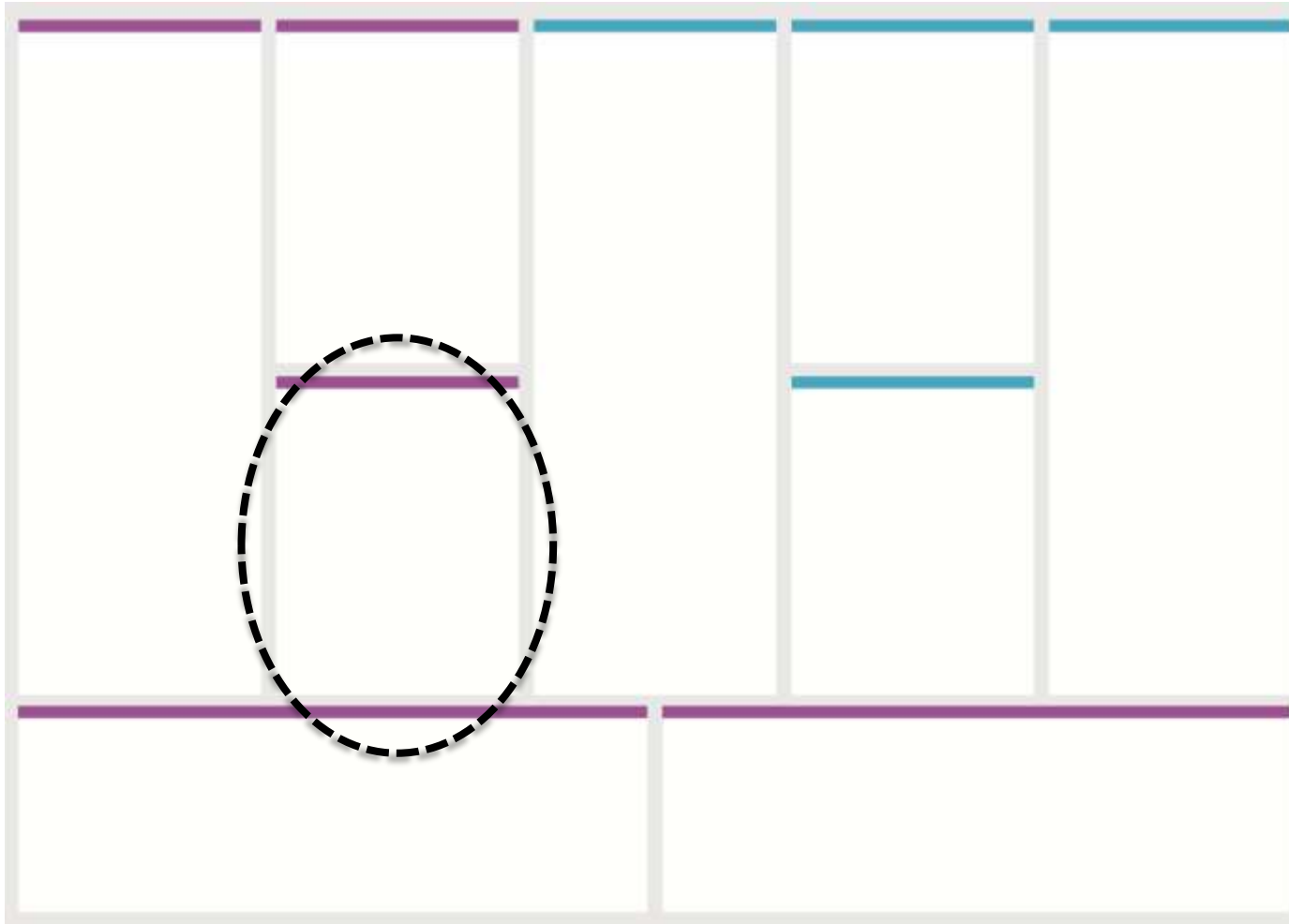
#### Preguntas clave

- ✓ ¿Cómo se hará posible la oferta de valor?
- ✓ ¿Qué necesita el negocio para llevar a cabo la actividad?
- ✓ ¿Qué componentes requiere la idea de negocio para crear y entregar la propuesta de valor?

## DINÁMICA PRÁCTICA 18: RECURSOS CLAVE



## DINÁMICA PRÁCTICA 19: LO QUE MI NEGOCIO NECESITA



### 10. SOCIOS CLAVE

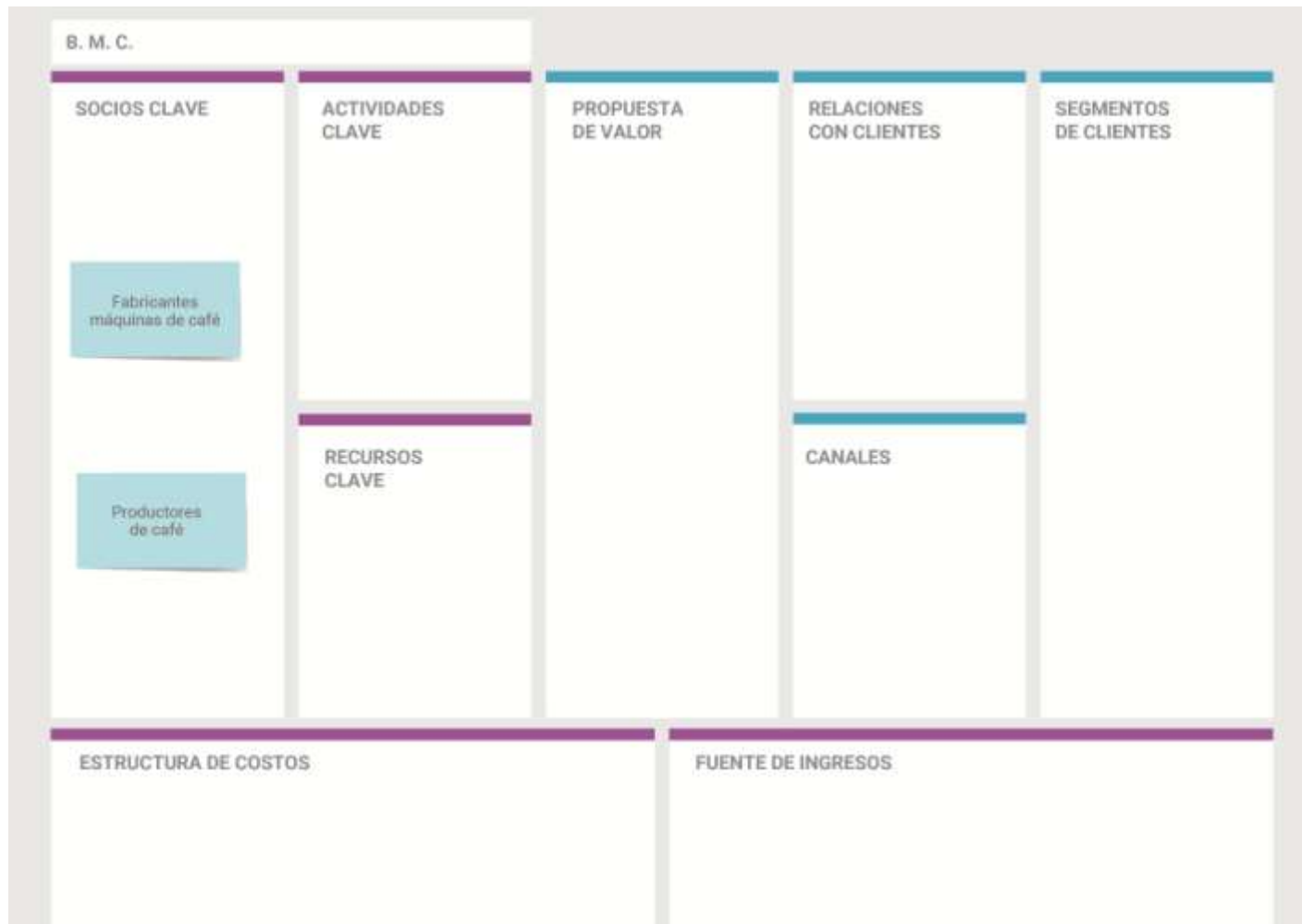
Un socio debe **aportar** recursos valiosos para el desarrollo del negocio, además de ser **competitivos y fiables**, por lo que será necesaria una cuidadosa selección de los mismos.

¡ES COMO BUSCAR PAREJA O CASARTE!

#### Preguntas clave

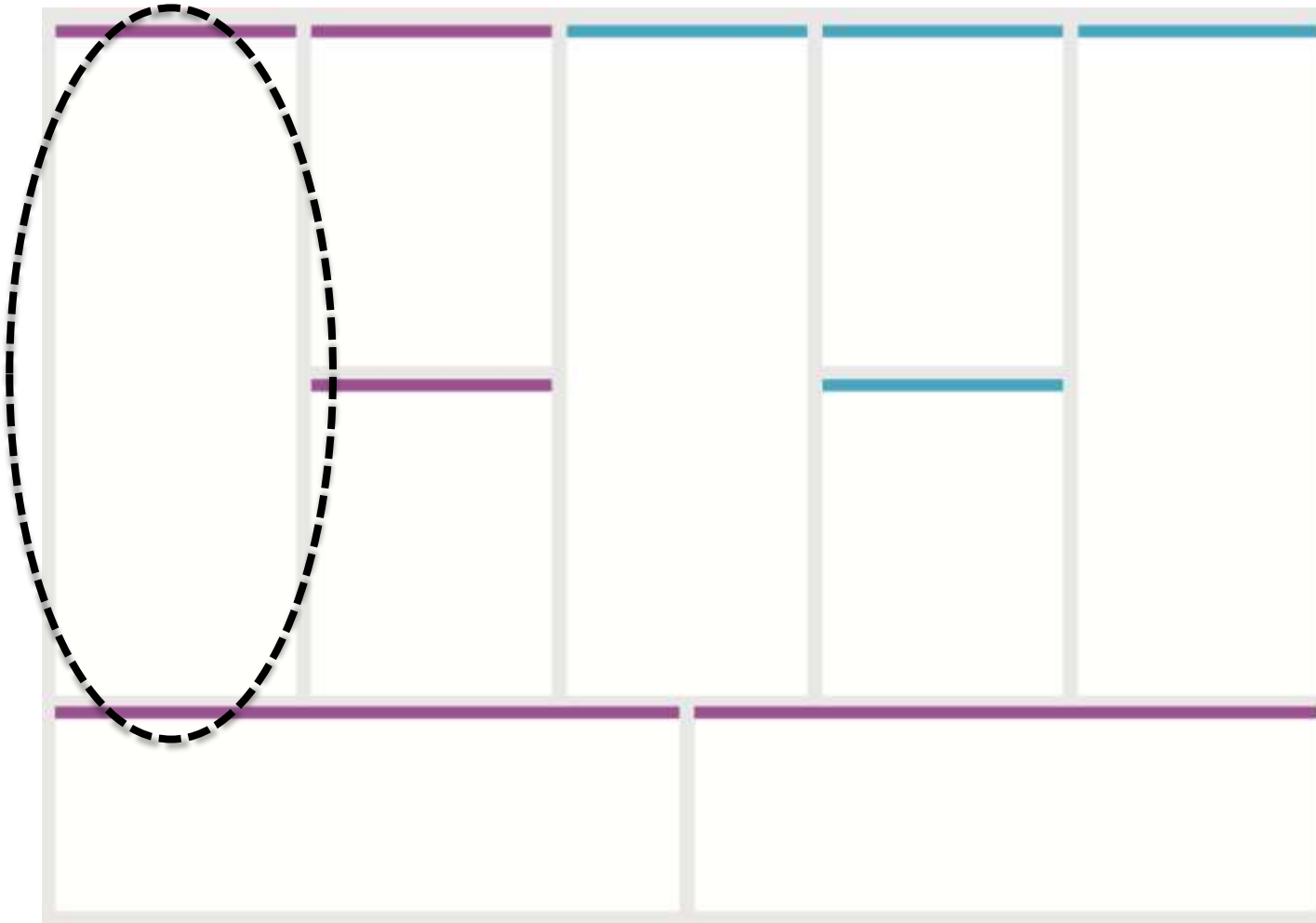
- ✓ ¿Qué objetivo tiene la empresa?
- ✓ ¿De qué recursos dispone la empresa y cuáles necesita para alcanzar el objetivo propuesto?
- ✓ ¿Qué tipo de socio podría ofrecer a la empresa los recursos que necesita? y ¿dónde podría localizar a dicho socio?

## DINÁMICA PRÁCTICA 20: SOCIOS CLAVE. CASO NESPRESSO





## DINÁMICA PRÁCTICA 21: ¿NECESITO SOCIOS? LA SELECCIÓN



### 11. ESTRUCTURA DE COSTES

Debemos identificar los **generadores de los principales costes** del negocio.

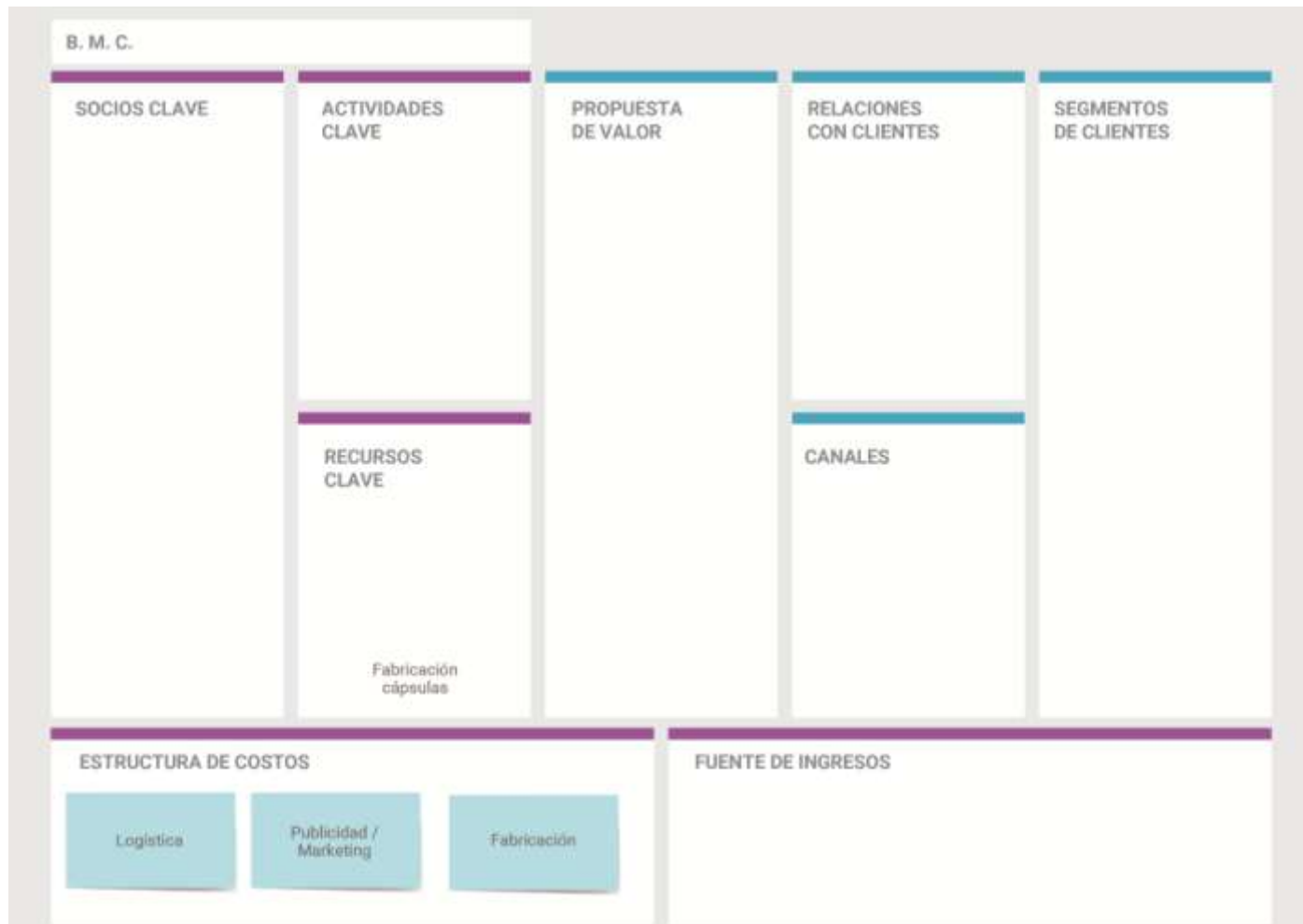
Distinguiremos

- Costes fijos
- Costes variables
- Costes de inversión inicial.

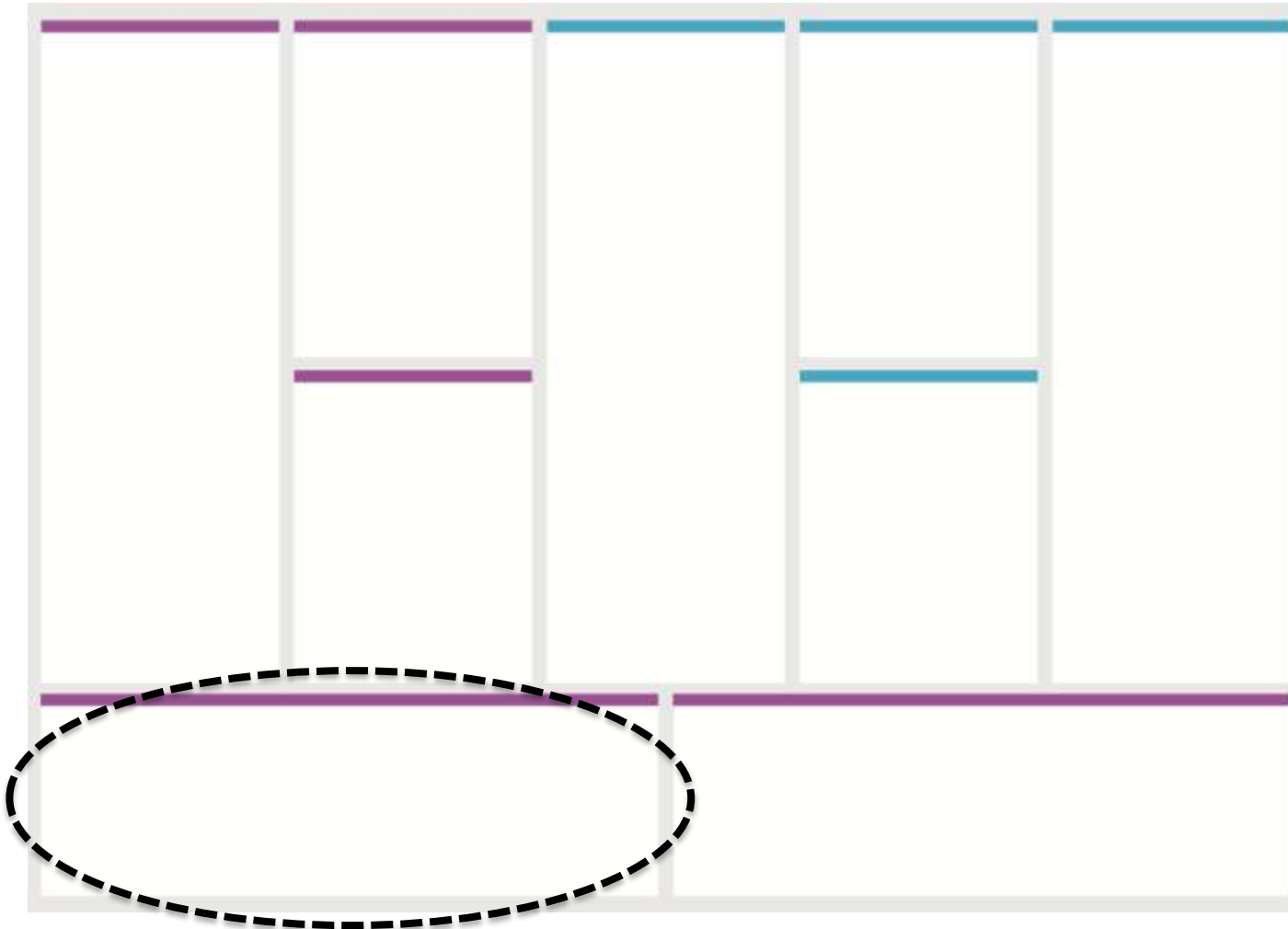
#### Preguntas clave

- ✓ ¿Qué elementos clave generan el costo?
- ✓ ¿Cuáles son los costes necesarios para que el negocio pueda arrancar con garantías?

## DINÁMICA PRÁCTICA 22: ESTRUCTURA DE COSTES. CASO NESPRESSO



## DINÁMICA PRÁCTICA 23: ¿CUÁNTO DINERO NECESITO?



### RECAPITULANDO



Existe cierta independencia entre la salud de la empresa y sus recursos disponibles.



Para identificar a los socios claves es necesario definir la actividad principal y las actividades secundarias y saber con qué recursos claves se cuenta para determinar cuáles se han de subcontratar.



Imaginarium:

- ✓ Recursos claves: tiendas físicas, juguetes y personal.
- ✓ Socios claves: Franquiciados y proveedores.
- ✓ Estructura de costes: Inmovilizado, Diseño y producción de juguetes y personal.

# B. M. Canvas

## ¿QUÉ ES?

Herramienta en forma de lienzo dividido en 9 bloques estratégicos, que ayudará a la persona emprendedora a reflexionar, de una manera sencilla, inmediata y gratuita acerca del valor real que el producto/servicio (su idea de negocio) ofrecerá a los potenciales clientes.

So ci os	Acti vi da des	Pro pu esta de va lor	Rele ción con cli en tes	Seg men tos de Cli en tes
	Re cur sos		Ca na les	
Estructura de Costos			Flujo de Ingresos	

## SEGMENTO DE CLIENTES

Identifica y segmenta tus clientes, dependiendo su edad, sexo, ubicación geográfica, entre otros.



## PROPUESTA DE VALOR

El producto o servicio que vas a crear, para solucionar las necesidades del cliente.



## RELACIÓN CON LOS CLIENTES

¿Qué tipo de relación va a tener la empresa con los distintos tipos de clientes?



## CANALES

Identificar y elegir cuáles son los canales adecuados para hacer llegar la propuesta.



## FLUJOS DE INGRESOS

¿Cuáles van a ser las fuentes de ingresos? ¿Cómo se va a ganar dinero?



## ACTIVIDADES CLAVE

Enumerar las actividades clave que la empresa deberá llevar a cabo para construir y entregar la propuesta de valor al cliente.



## RECURSOS CLAVE

¿Qué recursos son necesarios para llevar a cabo el negocio? (recursos económico-financieros, humanos, intelectuales o materiales).



## SOCIOS CLAVE

Identificar los socios que podrían ofrecer a la empresa los recursos que necesita.



## ESTRUCTURA DE COSTES

Debes identificar cuáles son los costos fijos y costos variables.



CREA  
TU  
OPORTUNIDAD



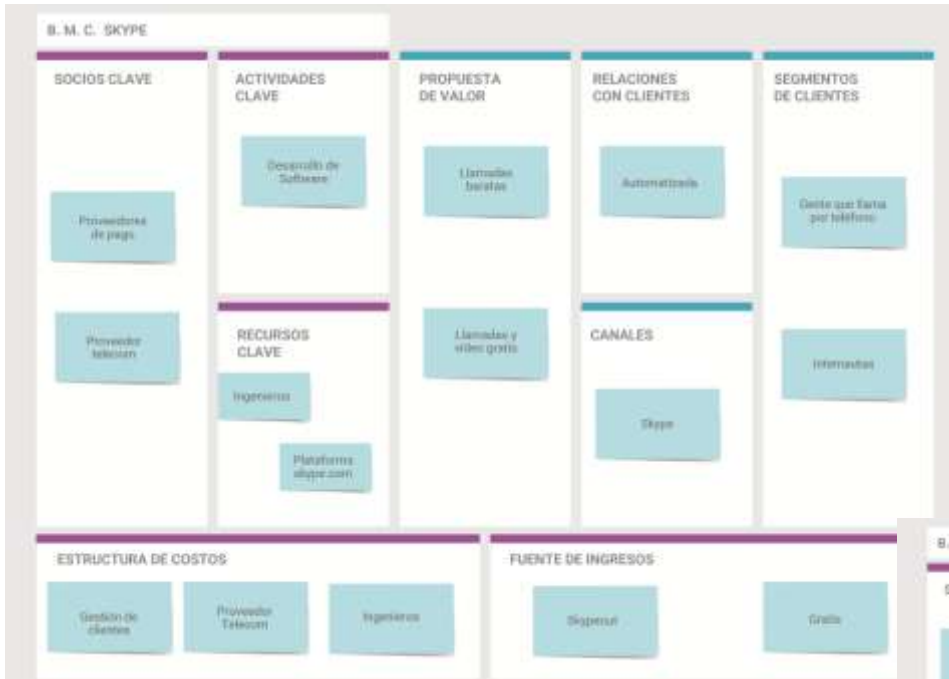
Ya tenemos nuestro Canvas.  
**¿Y ahora qué?**

### ¿Cómo se valida una idea de negocio?

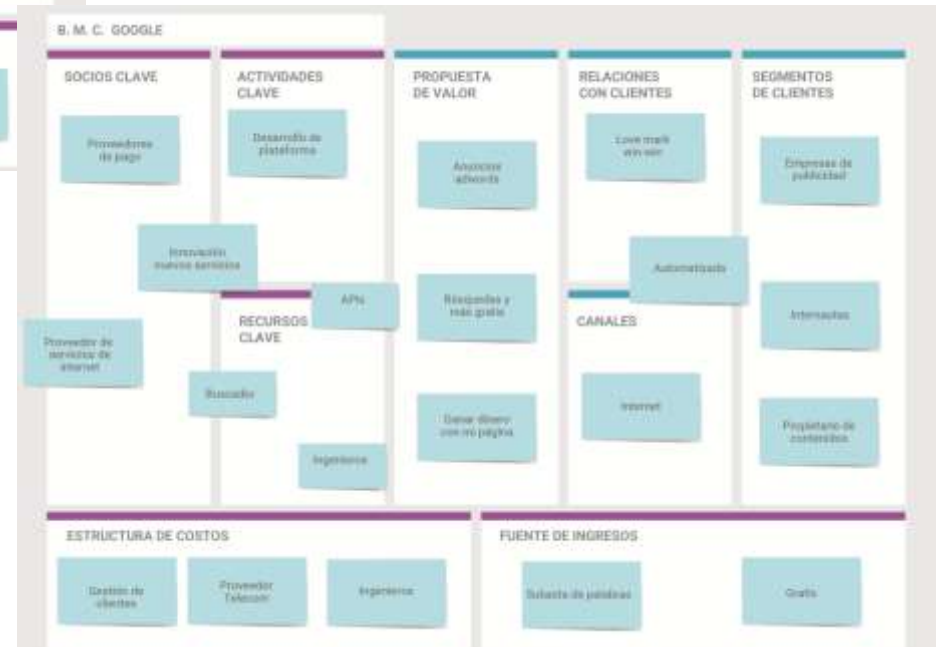
- ✓ **Preguntando**, que es gerundio, a **potenciales clientes**.
- ✓ Generando un **prototipo** o MPV (mínimo producto viable).
- ✓ Cotejando con el mercado.
- ✓ Creando el **plan de negocios**
- ✓ **Saliendo al mercado**.

# OTROS CASOS DE ÉXITO

## SKYPE:



## GOOGLE:



## UBER:

<https://www.youtube.com/watch?v=HzWNBwrPFGI&t=12s>



