

# Diseño mi emprendimiento



Ilustración: www.freepik.es

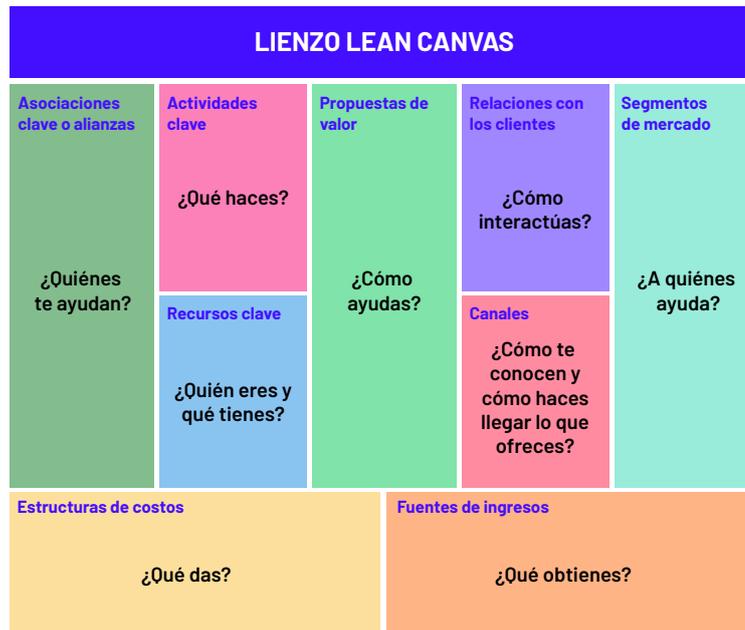
En el presente documento, se explicará en qué consiste el modelo de negocio “Canvas”, considerado como una herramienta muy útil para los emprendedores. Se describirá cada sección del modelo o planificación de lienzo, que permite pasar de la idea a la concreción de un proyecto.

Un punto importante que debemos hacer al iniciar un emprendimiento es plantearnos una meta clara y analizar su viabilidad para luego pasar a la acción. Hay que tener en cuenta que las ideas de emprendimiento, por más innovadoras que sean, muchas veces no terminan convirtiéndose en experiencias exitosas. Uno de los factores que condiciona esta situación está relacionado con la **planificación y el análisis de estas ideas**.

Para iniciar un emprendimiento es importante considerar aspectos como ¿cuál será mi mercado?, ¿qué recursos requeriré para producir?, ¿a cuánto ascenderá mi presupuesto e inversión?, ¿quiénes me ayudarán con el financiamiento?, ¿cuáles serán los procesos para llevar a cabo mi emprendimiento?, ¿cómo serán las relaciones con mis clientes?, entre otros. Para esta actividad, nos familiarizaremos con el modelo de negocio Canvas, herramienta que nos ayudará a aterrizar dichos aspectos de una forma innovadora y disruptiva para, finalmente, analizar y reflexionar sobre la viabilidad del proyecto de negocio.

## ¿QUÉ ES EL MODELO DE NEGOCIO CANVAS?

El modelo de negocio Canvas fue creada por el suizo y teórico de negocios Alexander Osterwalder. El Canvas es una metodología para analizar y crear modelos de negocio o emprendimientos de manera simple e innovadora. Se puede visualizar en un formato denominado “lienzo” o “plantilla” que contiene nueve módulos o bloques de los principales aspectos que involucran al emprendimiento y gira en torno a la propuesta de valor que se ofrece. Por lo tanto, esta herramienta nos permite analizar y crear emprendimientos o modelos de negocio de forma dinámica y visual.



Fuente: <https://blog.pro-optim.com/consultoria-organizacional/modelo-canvas-que-es-para-que-sirve-y-como-se-utiliza/>

Cada uno de los módulos o bloques del lienzo es un modelo vivo y eso implica que se va construyendo y actualizando a medida que se vaya confirmando aspectos como, por ejemplo, a quiénes va dirigido el emprendimiento (clientes), creación de ideas, entre otros. El modelo de negocio Canvas se utiliza para pasar de idea a proyecto y plasmarla en un modelo empresarial. Veamos con más detalle cada uno de los módulos o bloques:

- 1. Los segmentos de mercado o de clientes:** cuando identifiques a tus clientes es necesario segmentarlos por edad, sexo, género, prioridades, intereses, hábitos, motivaciones, ubicación geográfica, saber qué segmento es el que más consume y otras características que son relevantes para conocer al cliente. Recuerda que los clientes son el centro de cualquier modelo de negocio. (Osterwalder e Yves Pigneur, 2011).
- 2. Propuestas de valor:** consiste en describir y analizar las características diferenciales del conjunto de productos y/o servicios que estableciste respecto a otras soluciones en el mercado. Las siguientes preguntas te ayudarán en este proceso: ¿en qué se diferencia tu producto o servicio de la competencia? ¿Qué lo hace único? ¿Cuál es el valor social que promueve? ¿Por qué comprarían tu producto o tu servicio?
- 3. Actividades clave:** acciones que son imprescindibles para el funcionamiento de tu emprendimiento, por ejemplo, atender a los clientes, preparar los pasteles, planificar reuniones, etc.
- 4. Asociaciones clave o alianzas:** pensar en alianzas con proveedores o empresas para materializar y optimizar la idea propuesta, reduciendo costos o adquiriendo recursos necesarios. Existen cuatro tipos de asociaciones: alianzas estratégicas entre empresas

no competidoras, entre empresas competidoras, empresas conjuntas (para crear nuevos negocios) y alianzas entre cliente – proveedor (Osterwalder e Yves Pigneur, 2011).

5. **Recursos clave:** recursos que necesita tu negocio para ponerse en marcha y comenzar a producir.
6. **Canales:** medios que se utilizan para hacer conocido el emprendimiento y cómo llegan tus productos a los clientes.
7. **Relaciones con los clientes:** el objetivo es fidelizar al cliente y que este te recomiende, por ello, es necesario conocer a los clientes y sus necesidades. La relación puede ser personal o automatizada. El objetivo es que los captes y fidelices.
8. **Estructura de costos:** contar con un presupuesto claro es clave. Saber cuáles son los gastos fijos, variables y los imprevistos, así como los ingresos y ganancias, contribuirá a una mejor gestión del emprendimiento.
9. **Las fuentes de ingresos:** radican en las transacciones derivadas de pagos por parte de tus clientes, los inversionistas, entidades bancarias, la venta de activos, concesión de licencias, entre otros.

## ¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS DEL USO DEL MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS?

1. **Mejora la comprensión:** al utilizar herramientas visuales, esta metodología fomenta el pensamiento creativo de las personas que crean el lienzo.
2. **Amplios puntos de enfoque:** en este modelo se mantiene una constante visión del modelo de negocio desde diferentes perspectivas: comercial, mercado, clientes, canales de distribución, etc.



3. **Análisis estratégico:** en solo una hoja se pueden ver todos los elementos del lienzo.

4. **Muestra la viabilidad económica de la propuesta:** esta herramienta muestra la viabilidad económica del negocio ante inversionistas y entidades bancarias.

Como podemos ver, es muy importante para el éxito de nuestro emprendimiento, tomarnos un tiempo previo para conocer, estudiar y planificar correctamente nuestras acciones para tomar las mejores decisiones y el modelo Canvas es una herramienta útil para ello.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- AsoBancaria. (s.f.). Modelo Canvas: una herramienta para emprendedores <https://www.sabermassermas.com/modelo-canvas-una-herramienta-para-emprendedores/>
- Carazo, J. (2020). Modelo Canvas. <https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html#:~:text=El%20modelo%20canvas%20es%20la,de%20valor%20que%20se%20ofrece>
- Osterwalder, A. y Pigneur, Y. (2009). Negocio modelo generación. [https://www.camarabaq.org.co/wp-content/uploads/2020/11/Generacion-de-Modelos-de-Negocio-2010.en\\_.es\\_.pdf](https://www.camarabaq.org.co/wp-content/uploads/2020/11/Generacion-de-Modelos-de-Negocio-2010.en_.es_.pdf)
- Herramienta de diseño: cómo aprovechar Canvas en tu negocio. <https://www.crecemujer.cl/capacitacion/quiero-mejorar-mi-negocio/herramientas-de-diseno-como-aprovechar-canva-en-tu-negocio>