

## Modelo de negocio: ¿Cómo definir mi producto/servicio?

---

Módulo 4



Módulo 4

# **SESIÓN 7**

---

PROPUESTA DE MODELO  
DE NEGOCIO

## PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO

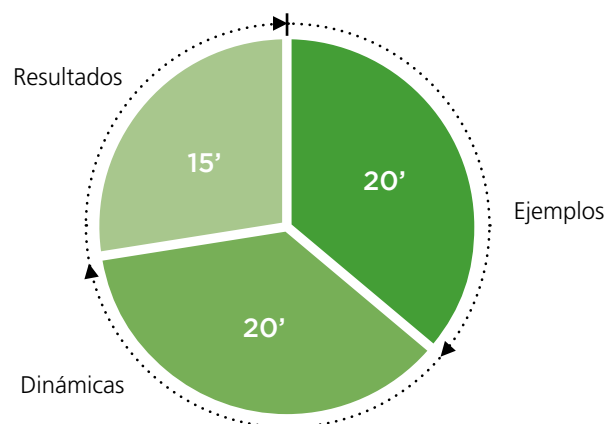
### 1 · Objetivos

- Conocer y aplicar el concepto de modelo de negocio.

### 2 · Materiales

- 1 ficha "Modelo de negocio: Mini-Canvas" (S7A)
- 2 fichas de ejemplos (S7B)
- 1 puzle "Modelo de negocio" por equipo (PUZLE)
- Varias plantillas "Modelo de negocio" por equipo (S7C)
- 1 plantilla "Entrevista con los clientes/usuarios" por alumno (S7D)

### 3 · Estructura temporal de la sesión



### 4 · Ejemplos ⌚ 20'

Utilizar la ficha de introducción teórica para exponer muy brevemente en qué consiste el concepto de modelo de negocio, sus elementos clave (producto o servicio, canal, cliente y relación) y cómo estos se vinculan unos con otros dentro del esquema de relaciones que configura el modelo. Resultará crítico para el alumno entender que un modelo de negocio exitoso existe si se establece un circuito de relaciones y de intercambio de valor que favorece a todo el mundo que participa en el mismo.

### 5 · Dinámicas ⌚ 20'

Cada equipo utilizará el puzle "Modelo de negocio" para experimentar con el modelo de su proyecto de emprendimiento en función de las distintas opciones disponibles. Se trata de un proceso de experimentación de varias opciones que generará dudas a resolver durante el trabajo de campo.

### 6 · Resultados ⌚ 15'

En la dinámica anterior han sido analizadas varias opciones en relación con los diferentes elementos que componen el modelo de negocio, descartando algunas y seleccionando otras. Es ahora el momento de obtener la información de los verdaderos protagonistas del producto o servicio propuesto: los clientes.

Durante esta fase y en función de los diferentes escenarios posibles de modelo de negocio, los equipos deberán planificar un conjunto de entrevistas con los clientes potenciales u otras figuras relevantes. La información obtenida en estas entrevistas deberá servir para confirmar o afinar la configuración más óptima del modelo de negocio propuesto.

## PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO



### Qué es

Ficha de explicación teórica en la que se presenta el concepto de modelo de negocio simplificado\*. Este modelo de negocio está constituido por cuatro elementos diferentes y la interrelación existente entre los mismos:

- **Producto o servicio:** nuestra solución a un problema y cómo la ofrecemos al mercado (propuesta de valor).
- **Canal:** mecanismo utilizado para hacer llegar nuestro producto o servicio a los clientes.
- **Clientes:** personas a quienes va dirigida principalmente nuestra propuesta.
- **Relación:** elemento o conjunto de elementos que nos permiten establecer una conexión con los clientes o usuarios.

Las distintas opciones en cada uno de estos elementos y la forma en que estos se vinculan conforman el modelo de negocio. El estudio de los modelos de negocio es una de las áreas más activas en los procesos de innovación empresarial.

### Objetivos

- Conocer los elementos que definen un modelo de negocio simplificado.
- Entender que un producto o servicio en sí mismo no es un negocio sino solo una parte del mismo. Sin una visión integral del producto o servicio desde que este es producido hasta que llega al cliente resulta muy difícil que una propuesta empresarial funcione.

### Operativa

#### Material:

- 1 ficha "Modelo de negocio: Mini-Canvas" (S7A)
- 2 fichas de ejemplos (S7B)

Se proporcionará una ficha con una breve explicación teórica sobre el concepto de modelo de negocio. Esta puede ser utilizada por el profesor o bien proporcionada a cada equipo de trabajo.

A continuación pueden utilizarse los ejemplos. Uno de los casos se corresponde con un producto (Nintendo Wii), mientras que el otro hace referencia a un servicio (Kiala). El primero será bastante conocido por los alumnos, mientras que el segundo seguramente les será más desconocido. Ambos casos han sido seleccionados como ejemplos de cómo la innovación en uno de los elementos de un modelo de negocio tradicional puede suponer una nueva propuesta de éxito. Ambos casos ejemplifican también cómo esa modificación en uno de los elementos debe verse acompañada también generalmente de cambios en el resto de los elementos del modelo.

Los estudiantes pueden trabajar conjuntamente el modelo de ambas empresas para posibilitar diferentes tipos de dinámicas.

\*Versión adaptada del *Model Business Canvas*, de Alexander Osterwalder e Yves Peigner.

## MODELO DE NEGOCIO: MINI-CANVAS

El llamado Business Model Canvas o “lienzo del modelo de negocio” es una herramienta de gestión y planificación utilizada para describir los diferentes elementos que componen una propuesta empresarial.

Para esta unidad didáctica proponemos una versión simplificada de este lienzo que sintetiza la descripción de un modelo de negocio en cuatro únicos elementos esenciales:

**PRODUCTO O SERVICIO:** qué producto o servicio conforma nuestra oferta, cuáles son sus principales características, qué necesidades cubre o qué valor diferencial aporta respecto a otras propuestas que cubren las mismas o similares necesidades.

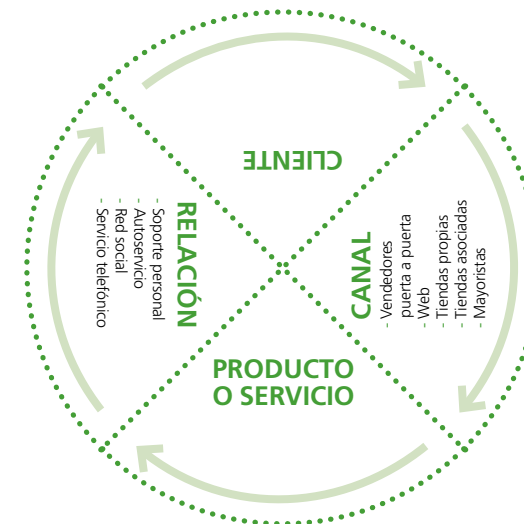
**CLIENTES:** a qué segmento o segmentos de población va dirigida nuestra oferta, qué tipo o tipos de clientes cubre una necesidad con nuestro producto o servicio. Esta descripción puede realizarse según la base de diferentes características: demográficas (edad, género, lugar de residencia...), socioeconómicas (ingresos económicos, nivel de estudios...), perfiles culturales o de consumo o según las necesidades a cubrir.

**CANAL:** a través de qué medios se llega a los clientes, cómo distribuimos nuestros productos, qué punto de contacto utilizamos para ofrecer nuestros servicios.

**RELACIÓN:** qué tipo de relación establecemos con nuestros clientes y a través de qué medios, cómo les comunicamos nuestra propuesta, cómo intentamos captar a nuevos clientes o fidelizar a los que ya lo son.

### El principal objetivo pedagógico en relación con el trabajo en clase con un lienzo de modelo de negocio debe consistir en demostrar que:

- Al pensar en una nueva propuesta de emprendimiento esta suele plantearse en una mayoría de ocasiones únicamente en relación con el producto o servicio. Sin embargo, este es solo uno de los componentes de un modelo de negocio en el que debe prestarse la misma atención a cualquiera de los elementos que lo componen.
- Los diferentes elementos de un modelo de negocio se hallan íntimamente interrelacionados. Una nueva propuesta empresarial deberá su éxito a la correcta alineación de todos ellos. Por ejemplo, el lanzamiento de un muy buen producto puede fallar por no haberse dirigido al tipo de cliente adecuado o no haberse realizado a través de un canal apropiado.
- La mejora de una nueva propuesta y su éxito pueden provenir de innovar en cualquiera de los elementos que componen el modelo. Por ejemplo, una idea novedosa de éxito puede nacer de vender un producto u ofrecer un servicio que ya existe pero que en un nuevo modelo de negocio se comercializa a través de un nuevo canal, con el objetivo de cubrir un tipo diferente de necesidad o para un cliente distinto del tradicional.



## NINTENDO WII

Nintendo marcó un antes y un después en el mundo de los videojuegos con el lanzamiento de la Wii, una consola que por primera vez se dirigía a un tipo de público al que hasta el momento ninguno de sus competidores había prestado demasiada atención.

### PRODUCTO

- Consola tecnológicamente inferior a otras de su misma generación, como la PS3 o la Xbox, que competían por ofrecer una mayor capacidad de procesamiento y memoria para juegos cada vez más complejos, con mejores gráficos y mayor velocidad de movimientos.
- Apuesta tecnológica centrada, sin embargo, en un revolucionario mando inalámbrico que no ofrecían entonces otras consolas y que era capaz de reaccionar según la posición y velocidad con la que era movido delante de la pantalla.
- Las menores capacidades técnicas de la Nintendo Wii permiten venderla por casi la mitad de precio de lo que costaban sus competidoras.
- Gama de juegos alejada de las temáticas violentas o vinculadas a los campeonatos deportivos profesionales para centrarse en un enfoque y diseño más infantil, social o familiar.

### CLIENTE

- Público femenino y también de todo tipo de edades, desde niños hasta padres e incluso abuelos. Segmento de población diferente al tradicional mercado de videoconsolas (masculino y joven), por el que todos compiten hasta ese momento.
- Tipo de público con un interés por el juego no solo competitivo, sino también social (pasar rato en familia o con invitados) y por una utilización de las consolas más allá de la meramente lúdica, como, por ejemplo, cuidar de la salud haciendo ejercicio.

### CANAL

- El nuevo posicionamiento de Nintendo alejó a la Wii de las tiendas y estanterías dedicadas a la electrónica o la informática para acercarse más a las relacionadas con los juguetes o los juegos de mesa, etc.

### RELACIÓN

- Nintendo publicitó su nueva consola en medios en los que hasta el momento no se habían anunciado las consolas, tales como revistas para adultos o canales de televisión infantiles.
- Competidores como Xbox o PlayStation se venden casi a precio de coste con la intención de obtener los principales beneficios de la posterior venta de los juegos. Nintendo apuesta por vender a otros desarrolladores el derecho a hacer juegos para la Wii, centrando así sus recursos de relación y comunicación con clientes en conseguir una primera compra de la consola.



## KIALA

Este servicio de envío de paquetes puede realizar una oferta *low cost* gracias a la innovación en el canal de recepción y entrega de los envíos y de relación con los clientes que tradicionalmente han utilizado otros servicios del mismo tipo.

### PRODUCTO

- Servicio de envío de paquetes a través de una red de puntos de entrega y recogida cercana al cliente.
- Oferta simple y *low cost*: precio único de aproximadamente 5 € y para un solo tipo de envío (no hay entrega a domicilio, paquetes de hasta 8 kg y tamaño máximo de 65 x 40 x 40 cm, con plazo de llegada a destino entre 2 y 4 días laborables en Península y Baleares).

### CLIENTE

- Usuario particular que busca un menor precio, no está interesado en la entrega a domicilio y está dispuesto a gestionar él mismo por internet y desde su hogar el pago del servicio y la impresión de la etiqueta que identifica cada paquete y su destino.
- Tiendas de comercio electrónico interesadas en reducir los costes del envío de sus pedidos.

### CANAL

- El canal utilizado por Kiala para la recepción y entrega de los paquetes supone uno de los innovadores elementos clave que le permite competir con una propuesta más económica que la de otros servicios de paquetería. Kiala no dispone de oficinas propias, sino que utiliza como puntos de entrega y recepción de los paquetes comercios de barrio como floristerías, papelerías, tintorerías, etc., con los que llega a un acuerdo.
- De esta forma, Kiala puede establecer con rapidez y sin necesidad de una gran inversión una red de puntos de recepción y entrega más numerosa (y por lo tanto cercana a los clientes) que la de sus competidores.

### RELACIÓN

- La web de Kiala es también un elemento clave. A través de ella, los clientes realizan los pagos, obtienen la etiqueta identificativa del envío que deberán pegar en los paquetes y pueden realizar su seguimiento hasta la llegada a destino.
- Los destinatarios reciben a través del correo electrónico una notificación cuando el paquete ha llegado al punto Kiala más cercano a su domicilio y pueden pasar a recogerlo.
- Al realizarse toda la relación con clientes a través de internet, Kiala puede realizar ofertas personalizadas como puntos o descuentos según el número de paquetes enviados.



## PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO



20'

### Qué es

Utilizando un puzle a modo de metáfora, esta actividad facilita la exploración de diferentes configuraciones con los elementos que deben conformar el modelo de negocio de las propuestas de cada equipo.

### Objetivos

- Comprender de forma práctica los cuatro componentes que configuran el minimodelo de negocio.
- Ser capaz de relacionar estos diferentes componentes del modelo de negocio, identificando dependencias y sinergias entre los mismos.
- Planificar y diseñar entrevistas con usuarios en función de las diferentes opciones de modelo de negocio planteadas.

### Operativa

#### Material:

- 1 puzle "Modelo de negocio" por equipo (PUZLE)
- Varias plantillas "Modelo de negocio" por equipo (S7C)

Cada equipo dispondrá de un puzle pizarra para configurar su modelo de negocio. La utilización de este tipo de herramienta tiene un triple motivo. En primer lugar, se trata de un puzle formado por cuatro piezas independientes (elementos del modelo de negocio) para insistir en la relación entre sí de estos cuatro componentes. Se utiliza un formato circular para significar que ninguno de los elementos tiene por qué ser más importante que otro: un modelo de negocio puede diseñarse principalmente de acuerdo con cualquiera de sus cuatro elementos. Finalmente se trata de una pizarra, ya que la configuración y definición del modelo es un ejercicio de ideación y redefinición. Tiene que poderse escribir, dibujar, borrar y volver a escribir...

Para la realización de esta actividad pueden desarrollarse múltiples dinámicas. Es posible, por ejemplo, llevar a cabo una lista de diferentes opciones posibles en cada una de las piezas para luego juntarlas y analizar la viabilidad de todos los cruces. También puede fijarse de inicio una determinada opción en uno de los componentes (por ejemplo, el tipo de cliente o de canal utilizado), para configurar posteriormente cómo deberían perfilarse en consecuencia el resto de los elementos en una propuesta conjunta al mismo tiempo innovadora y coherente. En cualquiera de los casos, todo el equipo puede trabajar en un mismo elemento al mismo tiempo o dividirse para trabajar diferentes elementos y luego realizar una puesta en común, etc.

A modo de inspiración, los alumnos disponen en la plantilla "Modelo de negocio" de diferentes opciones para algunos de los elementos del modelo de negocio. Es importante que se anoten las diferentes opciones en esta hoja, ya que el puzle pizarra es un elemento de trabajo que se recogerá al finalizar la sesión y en el que se borrará lo escrito en él.

Disponen de diversas plantillas para poder anotar y probar diferentes posibilidades. Han de guardarlas como material de trabajo para la siguiente sesión.



**MODELO DE NEGOCIO**

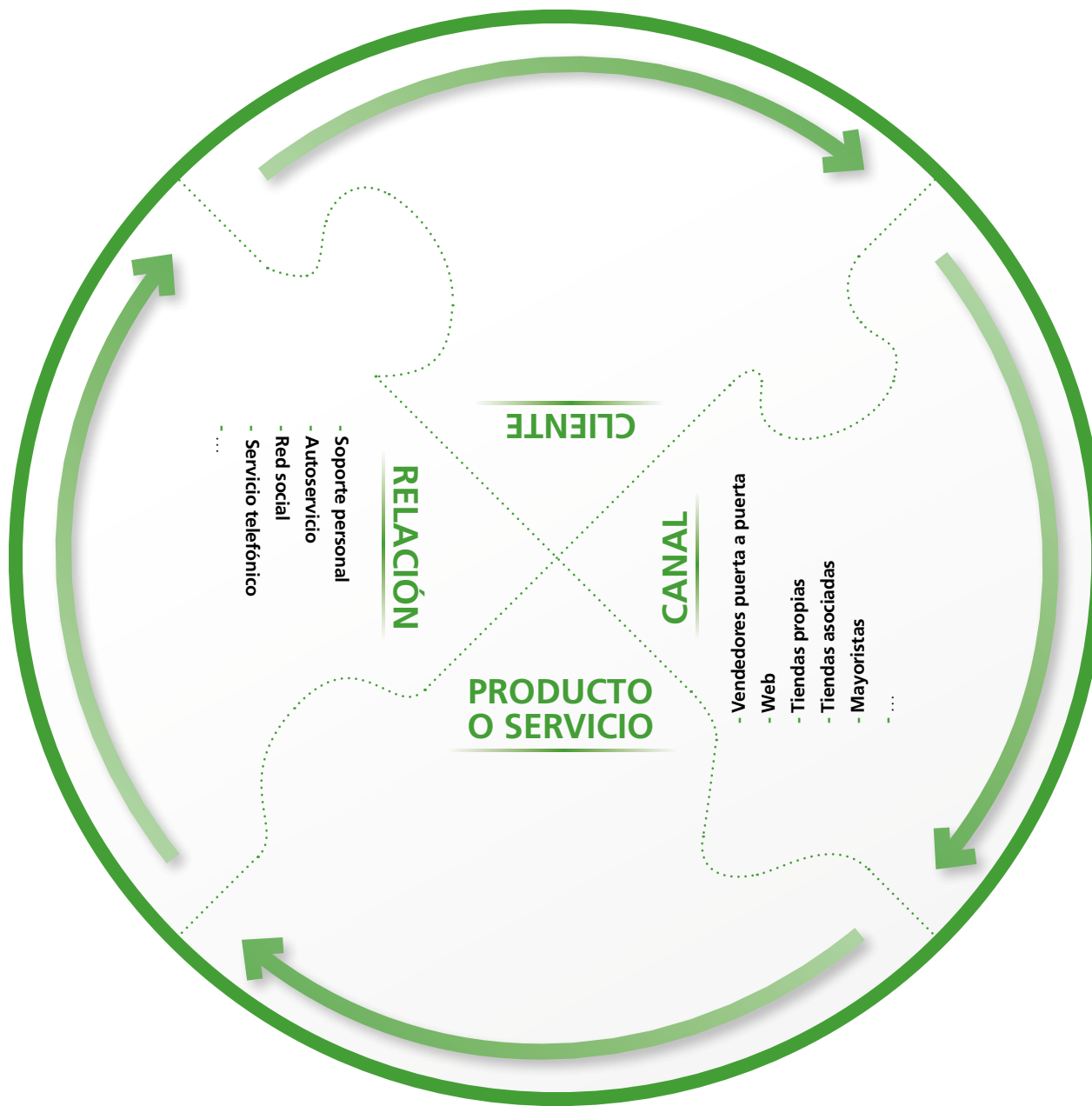


**EJEMPLO DE LA ACTIVIDAD PARA EL PROFESOR**

Imprime en DIN-A4 varias copias de la plantilla que encontrarás a continuación (S7C) para cada uno de los equipos que tengas en clase.

Entrega con la ficha un puzle (PUZLE) a cada equipo.

# MODELO DE NEGOCIO



## PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO



15'

### Qué es

Trabajo en equipo para preparar las entrevistas a clientes que permitan, en la siguiente sesión, poder afinar el modelo de negocio.

### Objetivos

- Comprender que la necesidad real del usuario, cómo percibe nuestro producto o servicio, cómo este realmente funciona, qué canal o tipo de relación prefiere, etc., son en realidad los elementos clave para que un negocio sea viable.
- Ser capaz como equipo de diseñar y organizar un proceso sistemático de recogida de información.

### Operativa

#### Material:

- 1 plantilla "Entrevista con los clientes/usuarios" por alumno (S7D)

Cada alumno dispondrá de una plantilla de entrevistas a usuarios. Estas entrevistas deben estructurarse en torno al concepto de modelo de negocio. La plantilla de respuestas contiene ya algunas preguntas predefinidas a modo de guía.

Los alumnos tendrán que diseñar algunas preguntas muy concretas en función de las dudas que les presenten las distintas opciones del modelo de negocio. También deberán seleccionar previamente el tipo de potenciales clientes o usuarios de su producto o servicio, identificando quién o quiénes cumplen estas condiciones.

## ENTREVISTAS CON LOS CLIENTES/USUARIOS

### El modelo de negocio:

#### PRODUCTO O SERVICIO:

¿Le falta o le sobra algo a nuestra propuesta? ¿Qué haría irresistible a nuestra oferta? ¿Pagarían por él?

¿De qué modo sería la mejor, más justa, más cómoda...?

#### CLIENTE/USUARIO:

¿Será la misma persona quien compre el producto o servicio y quien lo utilice?

¿Hay un único tipo de clientes? ¿Una sola oferta es suficiente?

#### CANAL:

¿Todos los clientes potenciales tienen acceso a los canales?

¿Dónde o cómo les gustaría poder adquirir el producto o servicio?

#### SERVICIO:

¿Podemos ofrecer algo más con nuestro producto o servicio?

¿Qué problemas podrían tener los usuarios con nuestro producto o servicio?

¿Cómo lo solucionarían? ¿Cómo solucionan problemas similares?

### EJEMPLO DE LA ACTIVIDAD PARA EL PROFESOR

Imprime en DIN-A4 y si es posible en DIN-A3 tantas copias de la plantilla que encontrarás a continuación (S7D) como alumnos tengas en clase.



## ENTREVISTAS CON LOS CLIENTES/USUARIOS

### El modelo de negocio:

#### PRODUCTO O SERVICIO:

¿Le falta o le sobra algo a nuestra propuesta? ¿Qué haría irresistible a nuestra oferta? ¿Pagarían por él?

¿De qué modo sería la mejor, más justa, más cómoda...?

#### CLIENTE/USUARIO:

¿Será la misma persona quien compre el producto o servicio y quien lo utilice?

¿Hay un único tipo de clientes? ¿Una sola oferta es suficiente?

#### CANAL:

¿Todos los clientes potenciales tienen acceso a los canales?

¿Dónde o cómo les gustaría poder adquirir el producto o servicio?

#### SERVICIO:

¿Podemos ofrecer algo más con nuestro producto o servicio?

¿Qué problemas podrían tener los usuarios con nuestro producto o servicio?

¿Cómo lo solucionarían? ¿Cómo solucionan problemas similares?

Con la colaboración de:



## Modelo de negocio: ¿Cómo definir mi producto/servicio?

---

Módulo 4



Módulo 4

**SESIÓN 8**

---

MODELO ECONÓMICO

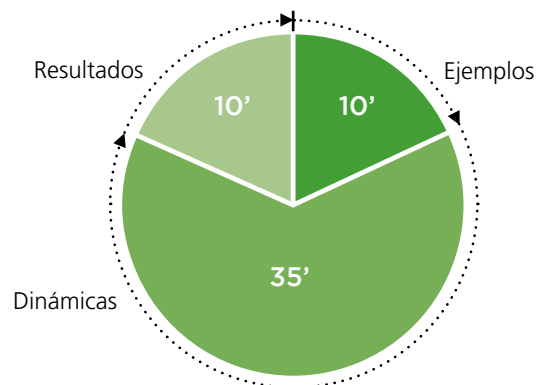


**MODELO ECONÓMICO****1 · Objetivos**

- Mejorar el modelo de negocio en función de la información recopilada en el trabajo de campo.
- Entender que un negocio sostenible es un ecosistema basado en alianzas de base económica.

**2 · Materiales**

- 2 fichas de ejemplos (S7B)
- 1 puzle "Modelo de negocio" por equipo (PUZLE)
- 1 plantilla "Modelo de negocio: visión económica" por equipo (S8A)
- 1 plantilla "Elementos críticos del modelo de negocio" por equipo (S8B)
- 1 plantilla "Guía: el modelo de negocio" por equipo (S8C)
- 1 plantilla "Resultado del módulo: el modelo de negocio" por equipo (S8D)

**3 · Estructura temporal de la sesión****4 · Ejemplos** ⌚ 10'

Puede resultar interesante recuperar los ejemplos de la sesión anterior, ya que se trata de dos casos en los que se redefinieron:

- a) el producto, de acuerdo con un segmento de clientes (Wii)
- b) el servicio, de acuerdo con un determinado canal (Kiala)

Ello puede ayudar a analizar mejor la información que los estudiantes habrán recopilado durante el trabajo de campo.

**5 · Dinámicas** ⌚ 35'

Utilizando de nuevo el puzle del modelo de negocio y toda la información recopilada, los estudiantes deberán rediseñar o afinar el modelo de negocio definido en la anterior sesión.

En esta ocasión, deberán tenerse en cuenta todos los aspectos vinculados con la viabilidad económica de la propuesta, no tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo.

**6 · Resultados** ⌚ 10'

El objetivo final es preparar la elaboración del prototipo de la propuesta que se llevará a cabo en el siguiente módulo. Será necesario, por tanto, sintetizar la información clave del modelo de negocio que puede incidir en la elaboración del prototipo.

Además, y al tratarse de una sesión de final de módulo, deberá cumplimentarse la plantilla de resultado del módulo, que en este caso se corresponde con el modelo de negocio.

## MODELO ECONÓMICO



10'

### Qué es

---

Reutilización de los ejemplos de los que se ha hecho uso en la sesión anterior para focalizar la utilización de la información recopilada durante el trabajo de campo.

### Objetivo

---

- Percatarse de las múltiples opciones disponibles a la hora de diseñar un modelo de negocio.

### Operativa

---

#### Material:

- 2 fichas de ejemplos (S7B)

Realizar una breve puesta en común por parte de todos los miembros de los equipos sobre la información obtenida durante el trabajo de campo. Comparar y contrastar en equipo las sugerencias de los usuarios con los posibles cambios en el modelo de negocio. Discutir sobre la importancia que tiene el hablar y validar todas las propuestas con los usuarios.

## MODELO ECONÓMICO



35'

### Qué es

- Consolidación del modelo de negocio a partir de la información recopilada durante el trabajo de campo.
- Incorporación al modelo de negocio de un análisis económico de tipo cualitativo.

### Objetivos

- Concretar el modelo de negocio.
- Aprender a iterar con el modelo de negocio aplicando información de fuentes distintas e incluso contradictoria en ocasiones.
- Entender que en un modelo de negocio pueden aparecer otros formatos que garanticen la sostenibilidad de la empresa, al margen del componente económico que supone el comprar y vender un producto o servicio.

### Operativa

#### Material:

- 1 puzle "Modelo de negocio" por equipo (PUZLE)
- 1 plantilla "Modelo de negocio: visión económica" por equipo (S8A)
- Plantillas de "Modelo de negocio" elaboradas por cada equipo en la sesión anterior

Cada equipo pondrá en común la información recopilada durante el trabajo de campo. Para ello, los equipos utilizarán tanto el puzle como las plantillas de modelo de negocio utilizadas en la sesión anterior. Ambas herramientas deberán servir para seleccionar las opciones más interesantes en cada uno de los elementos del modelo de negocio y ver posteriormente si es posible un encaje entre estas.

Otro componente a analizar es el económico. Para realizar este análisis será necesario valorar dentro de cada uno de los cuatro componentes del modelo de negocio quién paga y quién cobra (costes/ingresos). Las preguntas que pueden realizarse son del tipo: ¿Podemos prescindir de una parte que cuesta dinero? ¿Podemos obtener dinero de algo que ahora es gratuito? ¿Quién podría pagar por ello?

Es importante que los alumnos trabajen primero el modelo de negocio y posteriormente su componente económico.

## MODELO DE NEGOCIO: VISIÓN ECONÓMICA

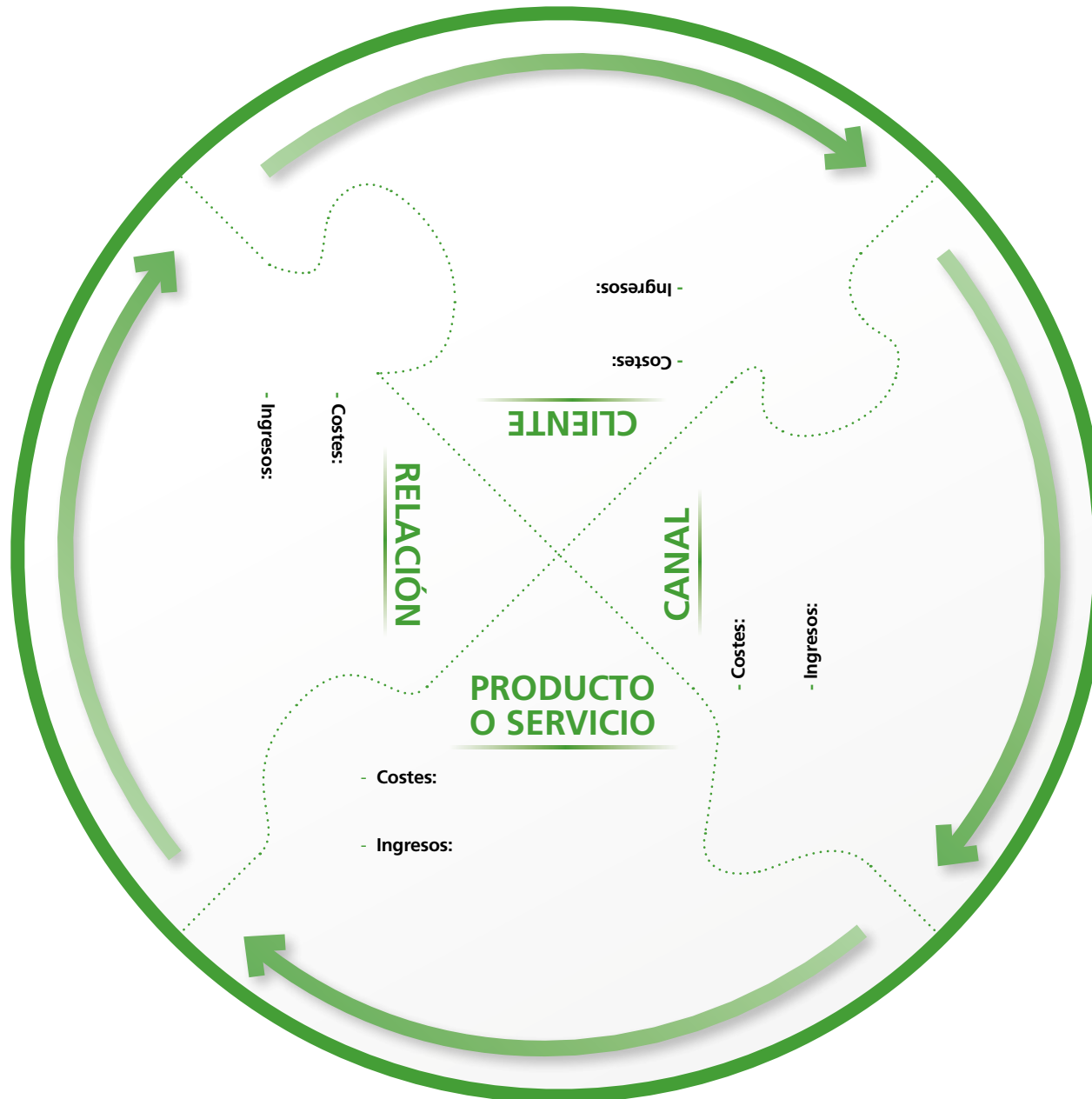


### EJEMPLO DE LA ACTIVIDAD PARA EL PROFESOR

Imprime en DIN-A4 y si es posible en DIN-A3 una copia de la plantilla que encontrarás a continuación (S8A) para cada uno de los equipos que tengas en clase.

Entrega con la ficha un puzzle (PUZLE) a cada equipo.

## MODELO DE NEGOCIO: VISIÓN ECONÓMICA



## MODELO ECONÓMICO



### Qué es

Proceso de síntesis de los elementos críticos del modelo de negocio de modo que puedan ser incorporados en el diseño del prototipo.

### Objetivo

- Identificar toda la información del modelo de negocio que puede ayudar a concretar cómo tiene que ser la solución y, por lo tanto, el prototipo.

### Operativa

#### Material:

- 1 plantilla "Elementos críticos del modelo de negocio" por equipo (S8B)
- 1 plantilla "Guía: el modelo de negocio" por equipo (S8C)
- 1 plantilla "Resultado del módulo: el modelo de negocio" por equipo (S8D)

Cada equipo utilizará la plantilla "Elementos críticos del modelo de negocio" para identificar los elementos críticos que pueden influir a la hora de diseñar y construir el prototipo en el siguiente módulo. Esta plantilla deberá conservarse para ser utilizada en la próxima sesión.

Al margen, y por tratarse de una sesión de final de módulo, se cumplimentará como en los casos precedentes el material de síntesis utilizando para ello el proceso habitual (plantilla "Resultado del módulo").

## ELEMENTOS CRÍTICOS DEL MODELO DE NEGOCIO

### Producto o servicio

- Volumen de unidades producidas o servicios prestados: elevado.
- ¿Es un producto que tiene que durar mucho tiempo? ¿Es de usar y tirar? Tiene que durar pero tampoco mucho.
- ¿Debe tener un diseño complejo? No.
- ¿Debe tener una forma fácilmente reconocible? Sí.
- ¿Existe algún material de uso obligado? Papel, cartulina.

### Relación

- Si se rompe, ¿tiene que poder arreglarse? No.
- ¿Cómo sabrá el cliente cómo utilizarlo? Propias instrucciones impresas.
- ¿Debe poder personalizarse? Sí.

### Cliente

- ¿Tienen los usuarios alguna característica diferencial? Personas mayores.
- ¿Precio alto, medio o bajo? Precio muy bajo.
- ¿Existirán muchas versiones diferentes? Sí.
- ¿Su uso tiene que ser simple? Sí.
- ¿Uso en interior o exterior? Interior.
- Nivel de seguridad exigible: no importa.

### Canal

- ¿Es grande o pequeño? ¿Pesado o ligero? ¿Tiene alguna característica física destacable? Cartulina, ligero, pequeño.
- ¿Es fácil de transportar? Sí.
- ¿Tiene que ser muy resistente o bien puede ser frágil? No importa.
- ¿Estará almacenado mucho tiempo? No.
- ¿Debe ser reciclable? Sí.

### Comentarios:

## EJEMPLO DE LA ACTIVIDAD PARA EL PROFESOR

Imprime en DIN-A4 y si es posible en DIN-A3 tantas copias de la plantilla que encontrarás a continuación (S8B) como equipos tengas en clase.



## ELEMENTOS CRÍTICOS DEL MODELO DE NEGOCIO

### Producto o servicio

- Volumen de unidades producidas o servicios prestados: .....
- ¿Es un producto que tiene que durar mucho tiempo? ¿Es de usar y tirar? .....
- ¿Debe tener un diseño complejo? .....
- ¿Debe tener una forma fácilmente reconocible? .....
- ¿Existe algún material de uso obligado? .....

### Relación

- Si se rompe, ¿tiene que poder arreglarse? .....
- ¿Cómo sabrá el cliente cómo utilizarlo? .....
- ¿Debe poder personalizarse? .....

### Cliente

- ¿Tienen los usuarios alguna característica diferencial? .....
- ¿Precio alto, medio o bajo? .....
- ¿Existirán muchas versiones diferentes? .....
- ¿Su uso tiene que ser simple? .....
- ¿Uso en interior o exterior? .....
- Nivel de seguridad exigible: .....

### Canal

- ¿Es grande o pequeño? ¿Pesado o ligero? ¿Tiene alguna característica física remarcable? .....
- ¿Es fácil de transportar? .....
- ¿Tiene que ser muy resistente o bien puede ser frágil? .....
- ¿Estará almacenado mucho tiempo? .....
- ¿Debe ser reciclable? .....

### Comentarios:



## GUÍA: MODELO DE NEGOCIO

- **Siguiendo el esquema que facilitamos a continuación, describid de forma sintética cuál es vuestro modelo de negocio. Describid en un frase, máximo dos, cada uno de estos puntos:**
  - **Producto o servicio:** qué problemas solucionamos y cómo lo hacemos.
  - **Cliente:** quiénes adquirirán o usarán nuestro producto o servicio y por qué lo harán.
  - **Canal:** mecanismo por el que nuestros clientes podrán acceder a nuestro producto o servicio.
  - **Relación:** cómo mantendremos una relación a lo largo del tiempo con el cliente y cuáles podrán ser los motivos de la continuación de esta relación una vez adquirido el producto o servicio.
  - **Modelo económico:** cómo garantizaremos la sostenibilidad de todo el modelo, dónde estarán los costes y de dónde provendrán los ingresos.

### EL MODELO DE NEGOCIO

Los mayores tienen problemas para utilizar los móviles porque les resultan demasiado complicados. Proponemos unas plantillas de cartón troqueladas para colocar sobre los distintos modelos de móviles. Estas plantillas tendrían las instrucciones paso a paso con indicaciones de qué botones tienen que ir seleccionando.

Estas plantillas podrían adquirirse en las tiendas donde se venden móviles, o bien los nietos o hijos de los usuarios podrían comprarlas por internet. Las plantillas serían tan fáciles de utilizar que los propios nietos podrían realizarles la formación a sus abuelos.

El dinero se obtendría por la venta directa de las plantillas bien por internet o bien en las tiendas de móviles. Las plantillas serían muy baratas de fabricar, por lo que los costes de producción no serían elevados.

### EJEMPLO DE LA ACTIVIDAD PARA EL PROFESOR

Imprime en DIN-A4 tantas copias de la plantilla que encontrarás a continuación (S8C) como equipos tengas en clase.



## GUÍA: MODELO DE NEGOCIO

- Siguiendo el esquema que facilitamos a continuación, describid de forma sintética cuál es vuestro modelo de negocio. Describid en un frase, máximo dos, cada uno de estos puntos:
  - **Producto o servicio:** qué problemas solucionamos y cómo lo hacemos.
  - **Cliente:** quiénes adquirirán o usarán nuestro producto o servicio y por qué lo harán.
  - **Canal:** mecanismo por el que nuestros clientes podrán acceder a nuestro producto o servicio.
  - **Relación:** cómo mantendremos una relación a lo largo del tiempo con el cliente y cuáles podrán ser los motivos de la continuación de esta relación una vez adquirido el producto o servicio.
  - **Modelo económico:** cómo garantizaremos la sostenibilidad de todo el modelo, dónde estarán los costes y de dónde provendrán los ingresos.

### EL MODELO DE NEGOCIO



## **EL MODELO DE NEGOCIO**

### **EL MODELO DE NEGOCIO**

Los mayores tienen problemas para utilizar los móviles porque les resultan demasiado complicados. Proponemos unas plantillas de cartón troqueladas para colocar sobre los distintos modelos de móviles. Estas plantillas tendrían las instrucciones paso a paso con indicaciones de qué botones tienen que ir seleccionando. Estas plantillas podrían adquirirse en las tiendas donde se venden móviles, o bien los nietos o hijos de los usuarios podrían comprarlas por internet. Las plantillas serían tan fáciles de utilizar que los propios nietos podrían realizarles la formación a sus abuelos.

El dinero se obtendría por la venta directa de las plantillas bien por internet o bien en las tiendas de móviles. Las plantillas serían muy baratas de fabricar, por lo que los costes de producción no serían elevados.

### **FINAL DEL MÓDULO 4**

## **EJEMPLO DE LA ACTIVIDAD PARA EL PROFESOR**

Imprime en DIN-A4 tantas copias de la plantilla que encontrarás a continuación (S8D) como equipos tengas en clase.



## **EL MODELO DE NEGOCIO**



### EL MODELO DE NEGOCIO

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for drawing or writing the business model.

Con la colaboración de:

