

Taller Diseño Modelo de Negocios UMSA

Roger Prado.



Antes de comenzar



**Revisemos la
Tarea...**



**Lo que ya
tenemos es...**



CLIENTES

OFERTA

¿Me falta algo?



OFERTA

CLIENTES

...Cómo hago dinero?

MODELO DE NEGOCIOS



Patricia Salcedo



Roger Prado

Es Simplemente

**La manera que tenemos para
ganar dinero**

**Hay que armar el
modelo...**



En otras palabras

...Quien (Cliente) paga?

...Por qué (oferta) paga?

**...Donde (canal) recibe oferta por
la que paga?**

...Cómo (forma) paga?

...Cuanto (\$) paga?

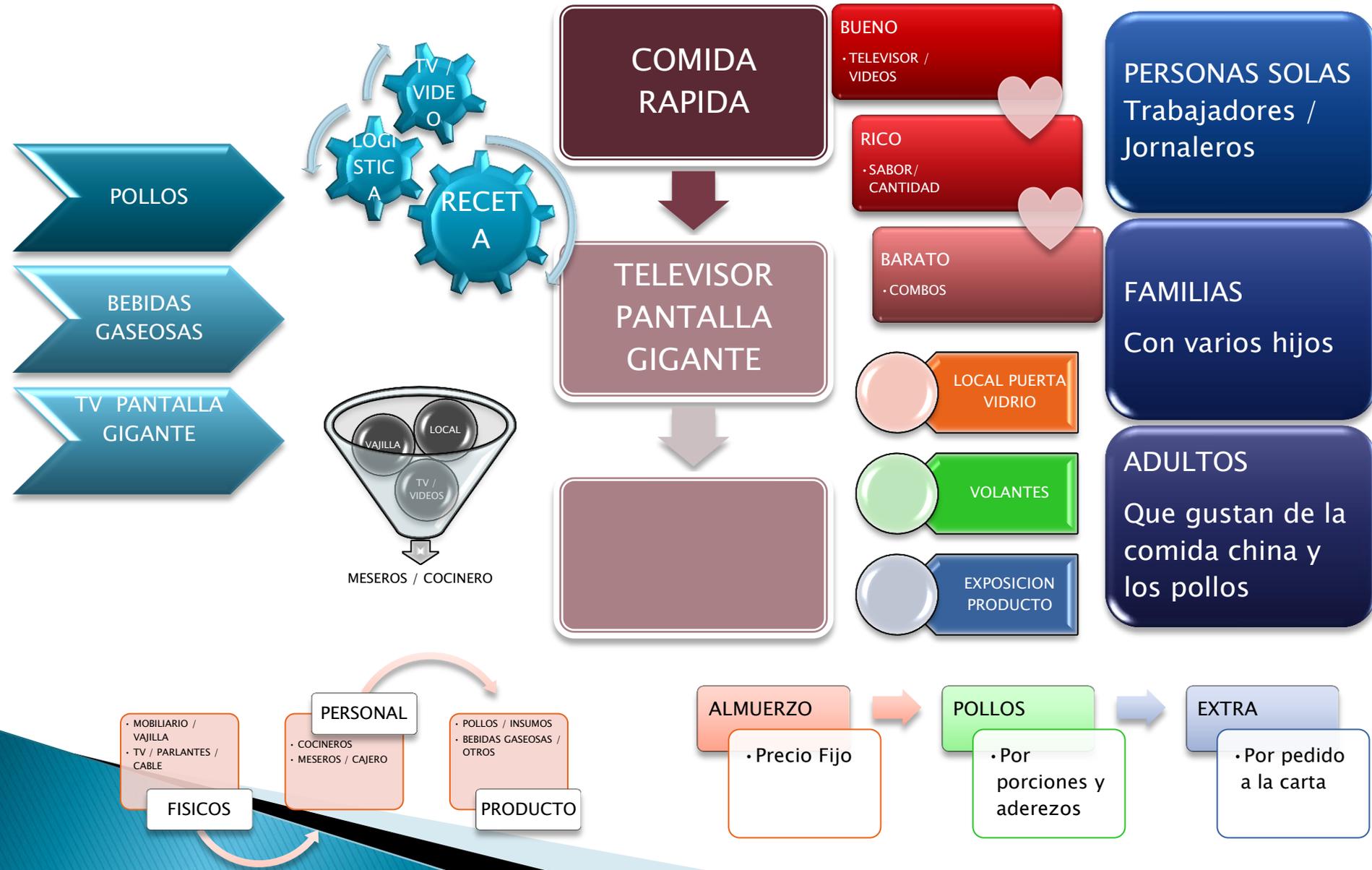


▶ PAGOS POR:



▶ PRECIOS FIJOS POR:





1. Segmentos de Clientes

¿A quiénes les estoy creando valor?

¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

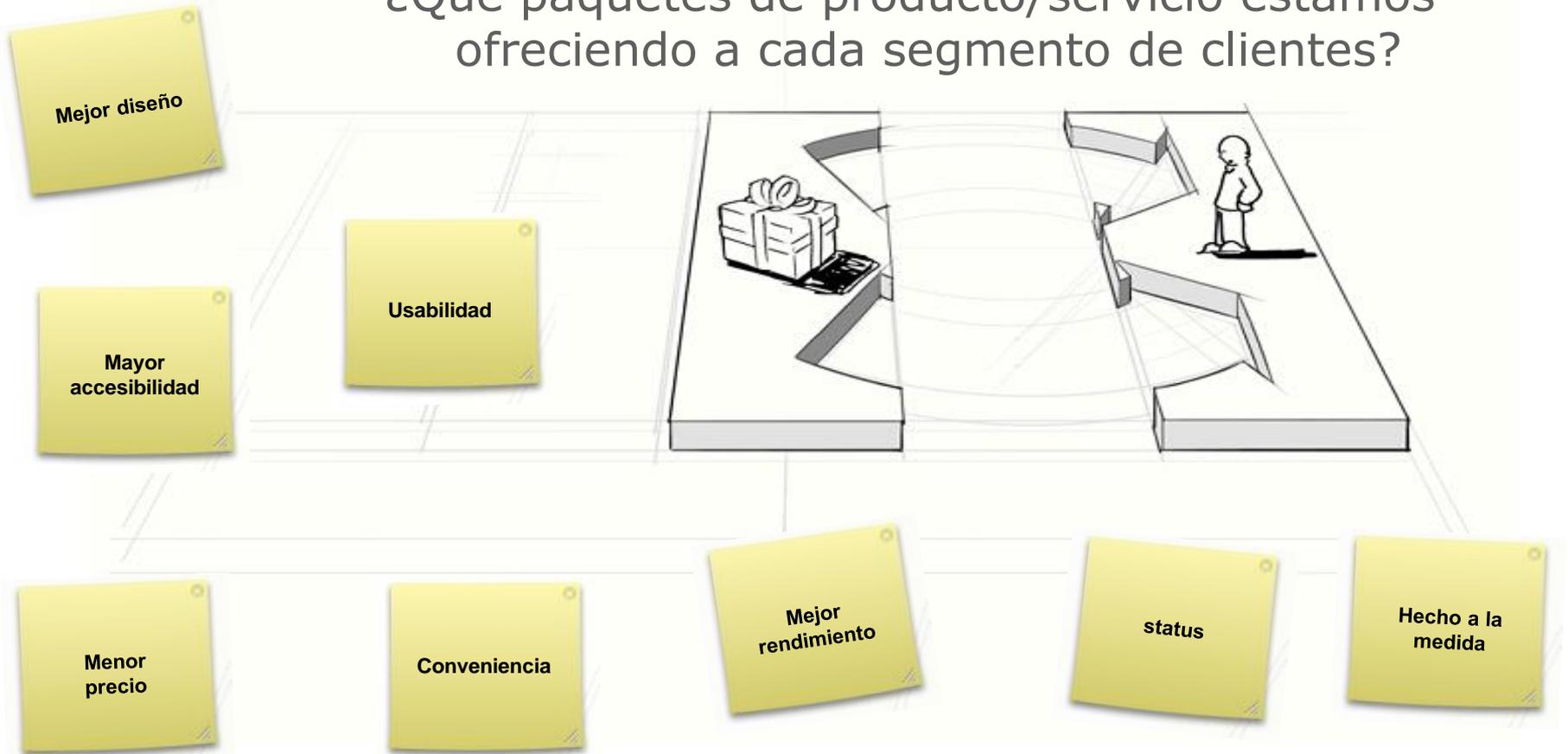


2. Propuesta de Valor

¿Que valor entregamos al cliente?

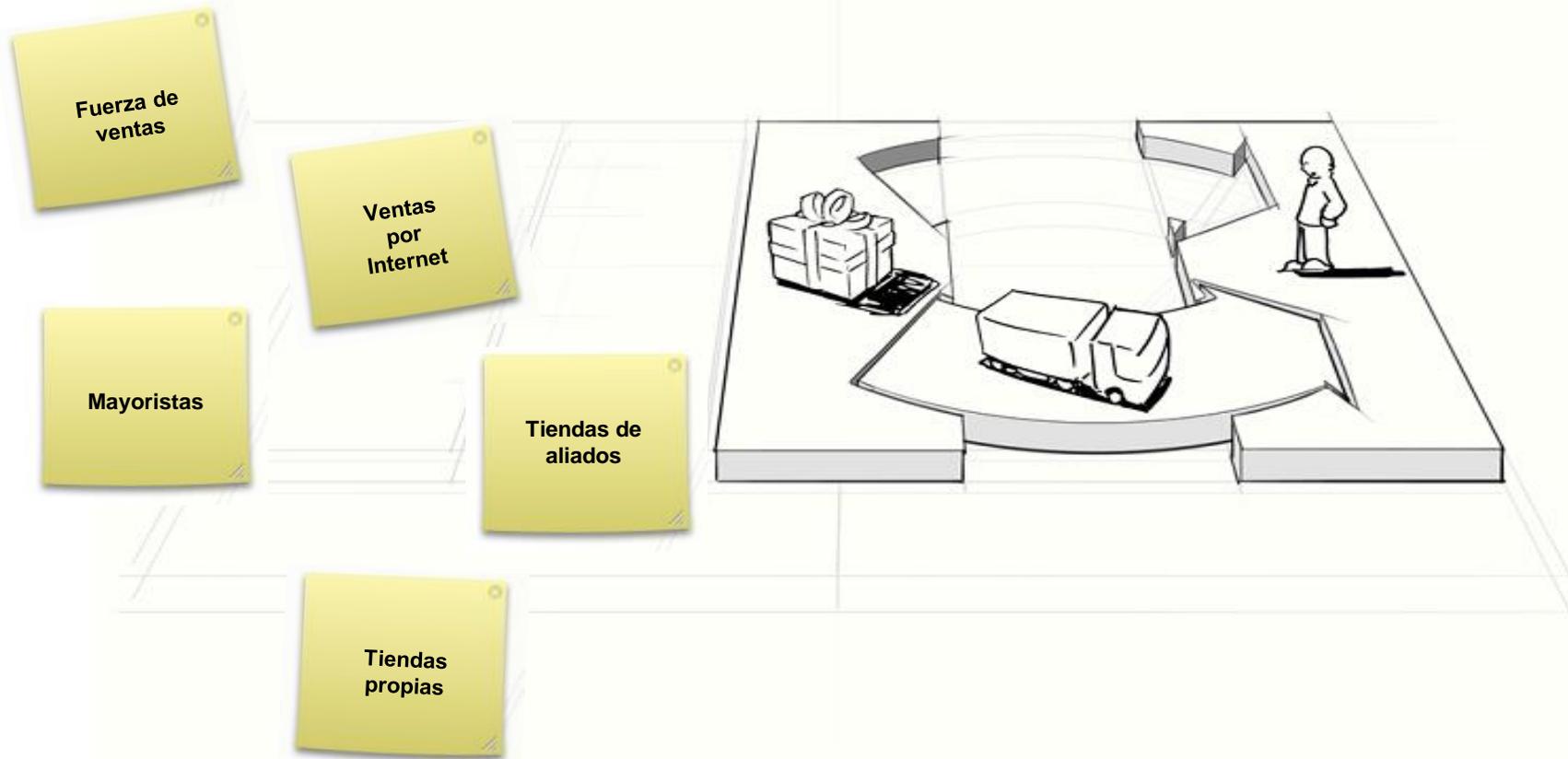
¿Qué necesidades estamos satisfaciendo?

¿Qué paquetes de producto/servicio estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?



3. Canales de Distribución

¿A través de qué canales estamos llegando a nuestros segmentos de clientes?



4. Relación con el Cliente

¿Qué tipo de relaciones construimos con nuestros clientes?

¿Cuáles ya están establecidas?

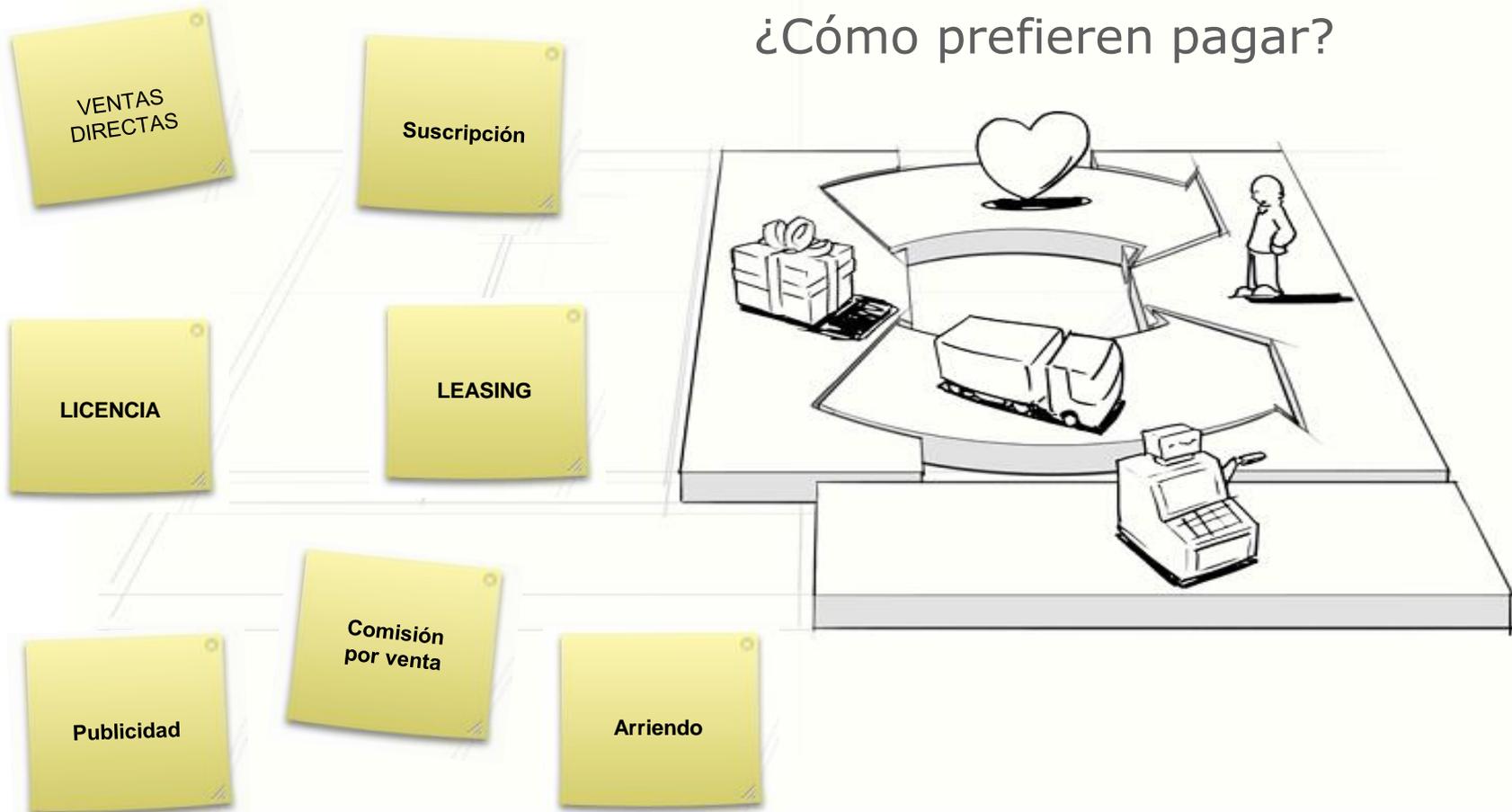


5. Modelo de Ingresos

¿Por qué valor generado estarán pagando mis clientes?

¿Con qué frecuencia y montos?

¿Cómo prefieren pagar?



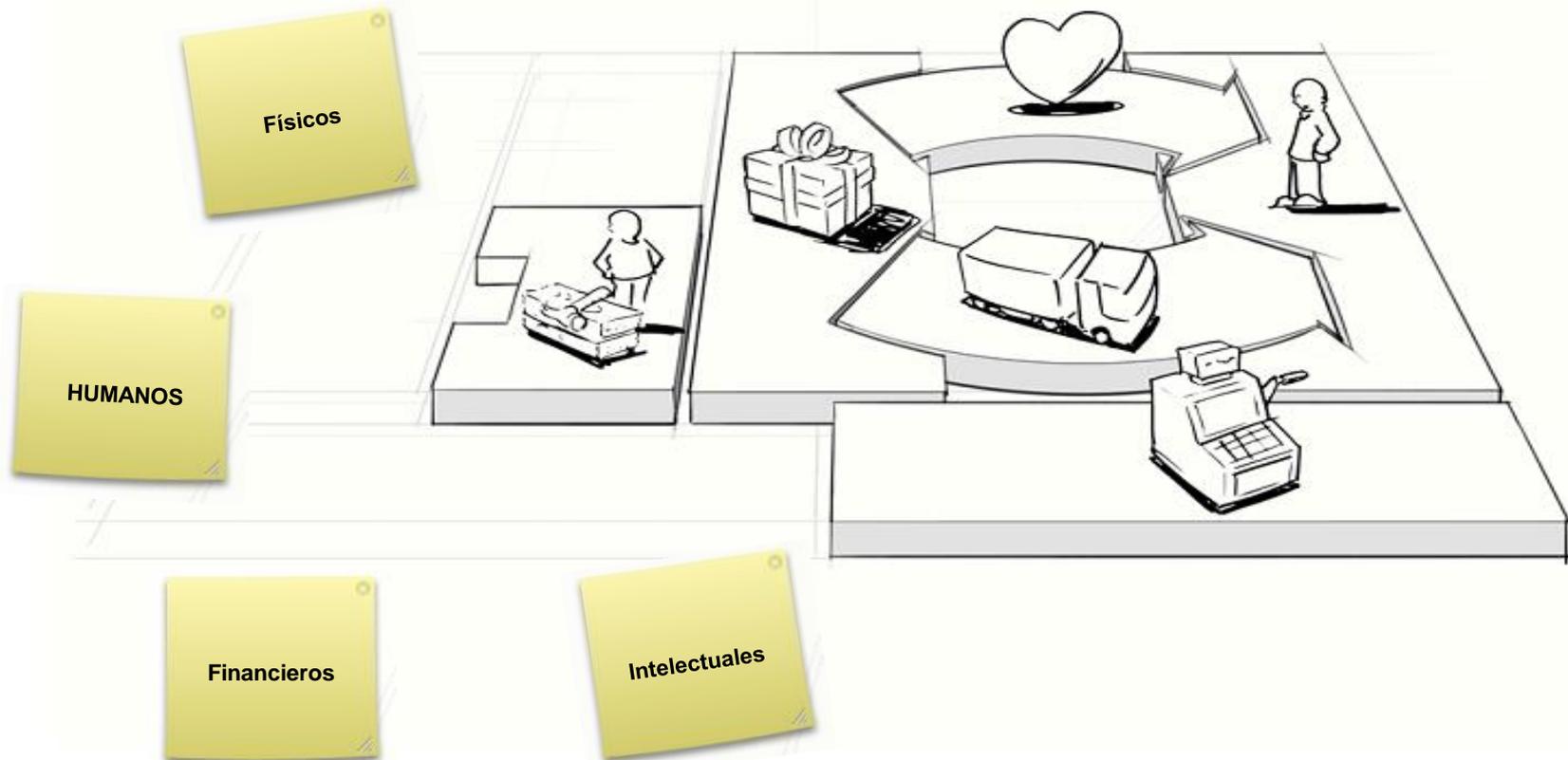
6. Recursos Clave

¿Qué recursos y capacidades requiere mi propuesta de valor?

... las relaciones con mis clientes?

... mis canales?

... mi modelo de ingresos?



7. Actividades Clave

¿Qué actividades clave requiere mi propuesta de valor?

... mis canales?

... las relaciones con mis clientes?

... mi modelo de ingresos?

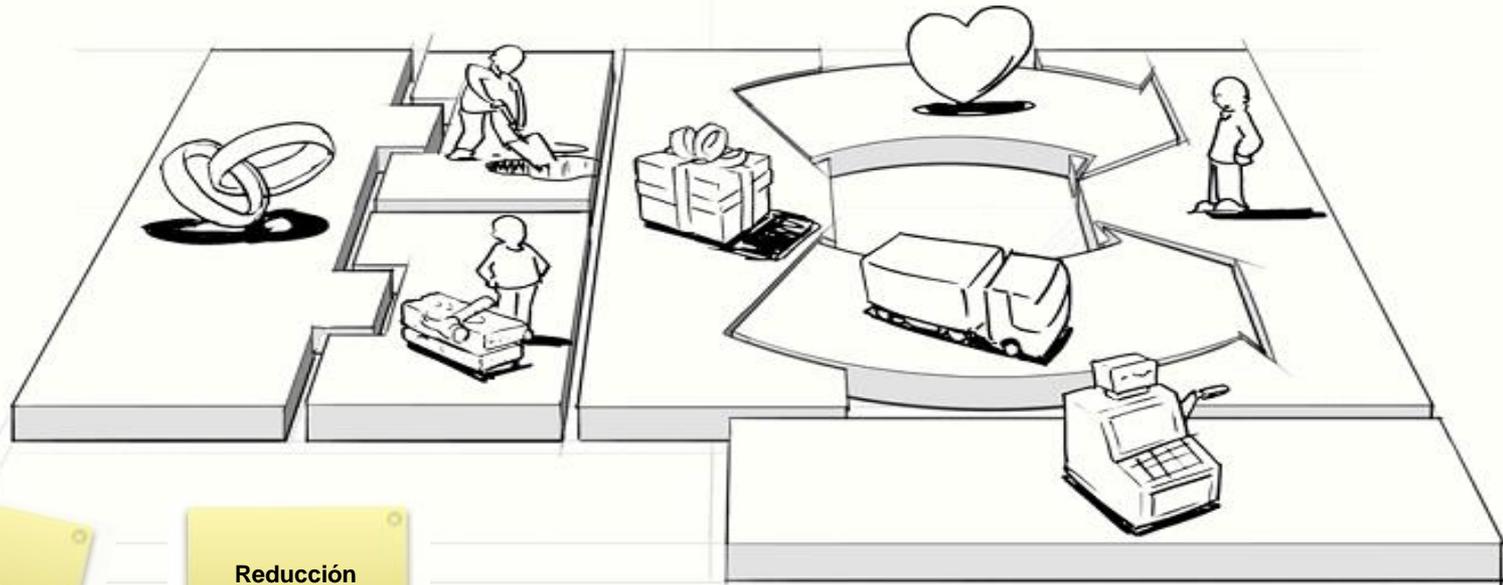


8. Redes de Aliados Clave

¿Quiénes son nuestros aliados y proveedores clave?

¿Qué recursos clave nos entregan?

¿Qué actividades clave realizan?



Reducción
de riesgo

Reducción
de
Incertidumbre

Core del negocio

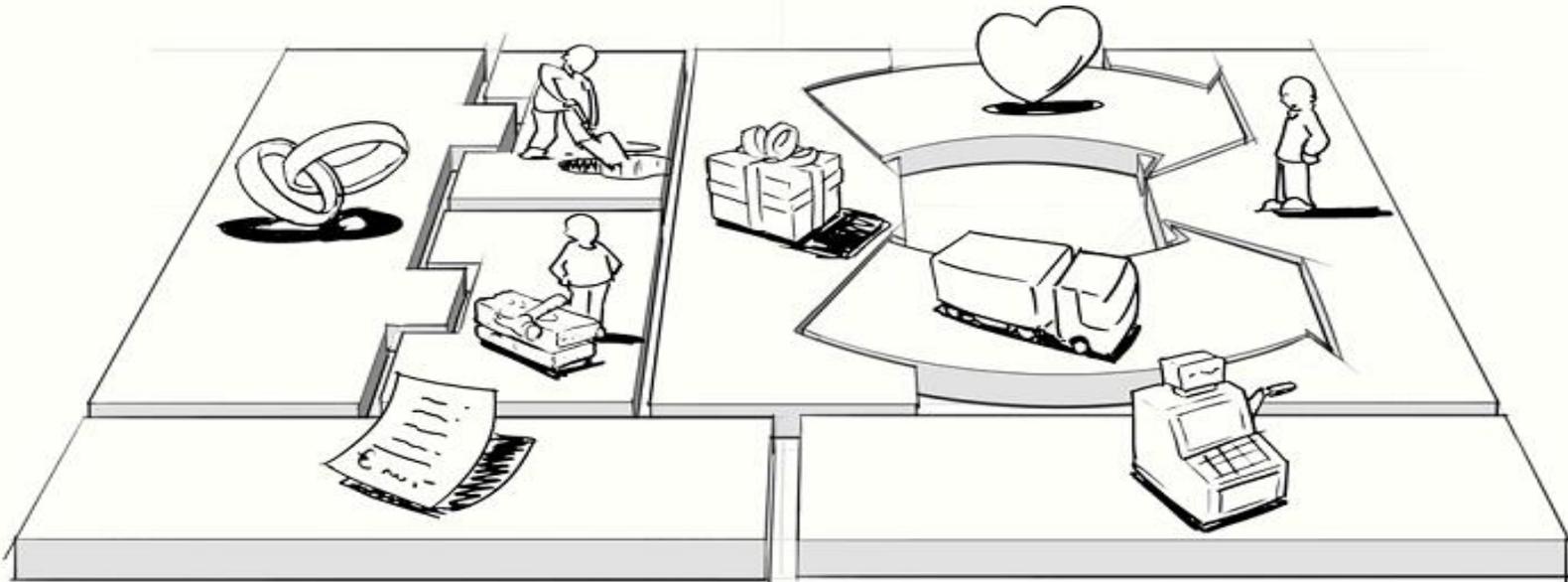
OUTSOURCING

9. Estructura de Costos

¿Qué costos tiene asociado implantar este modelo?

¿Qué recursos clave son los más costosos?

¿Qué actividades clave son las más costosas?



**COSTOS
VARIABLES**

**ECONOMÍAS DE
ÁMBITO**

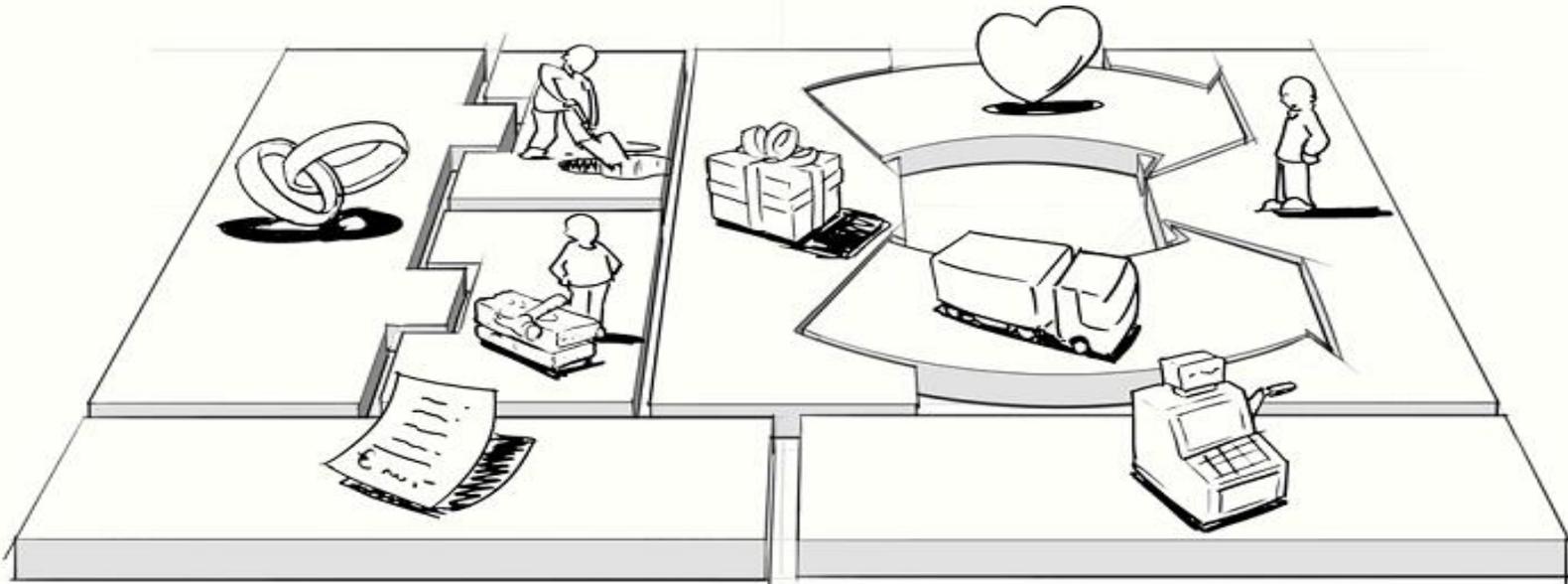
COSTOS FIJOS

**ECONOMÍAS DE
ESCALA**

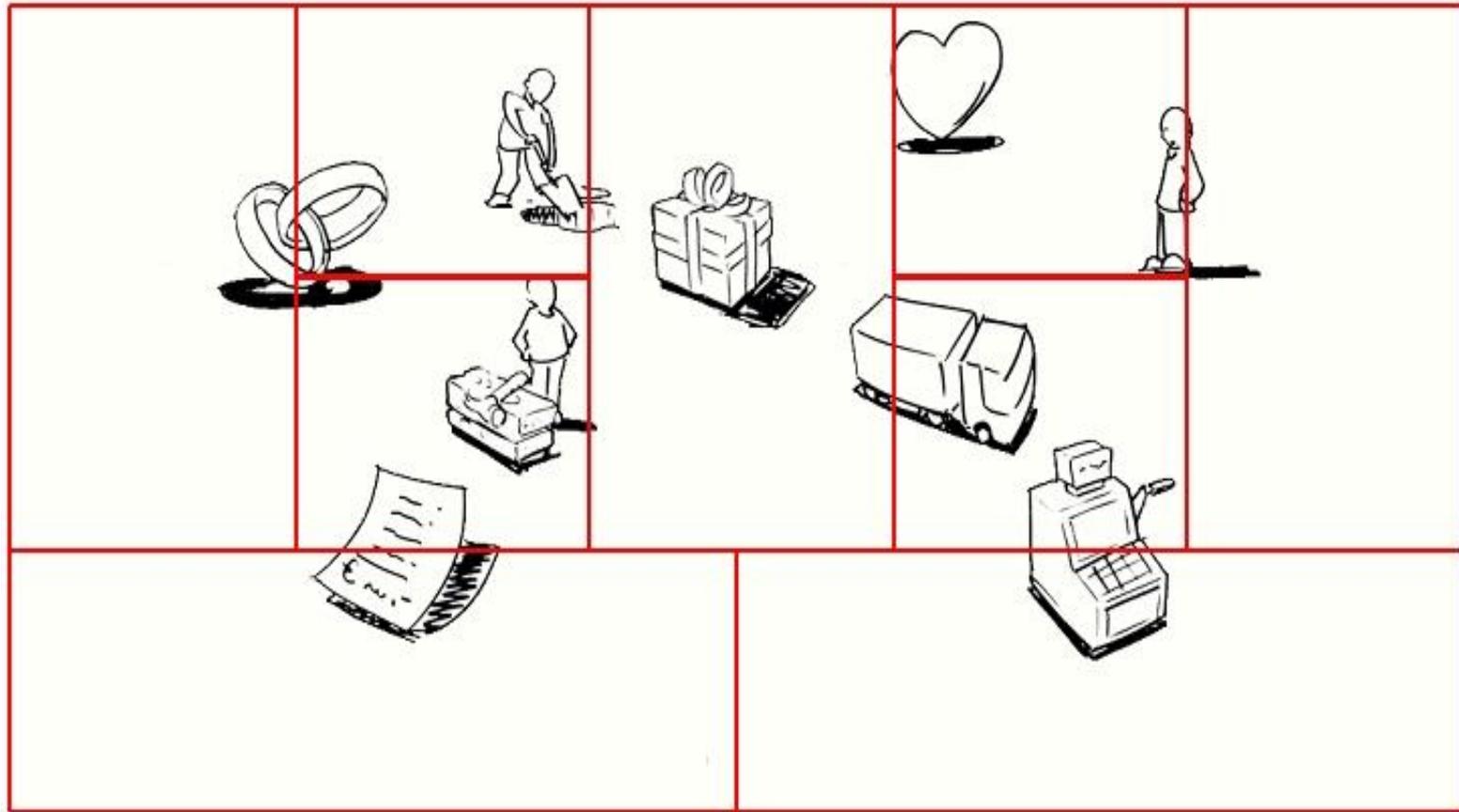
**FOCO EN EL
COSTO**

**FOCO EN EL
VALOR**

Modelo Completo



Responde preguntas acerca del negocio



5 Zonas

Cómo

Qué

Quién

Dónde

Cuánto



5 Zonas

Qué

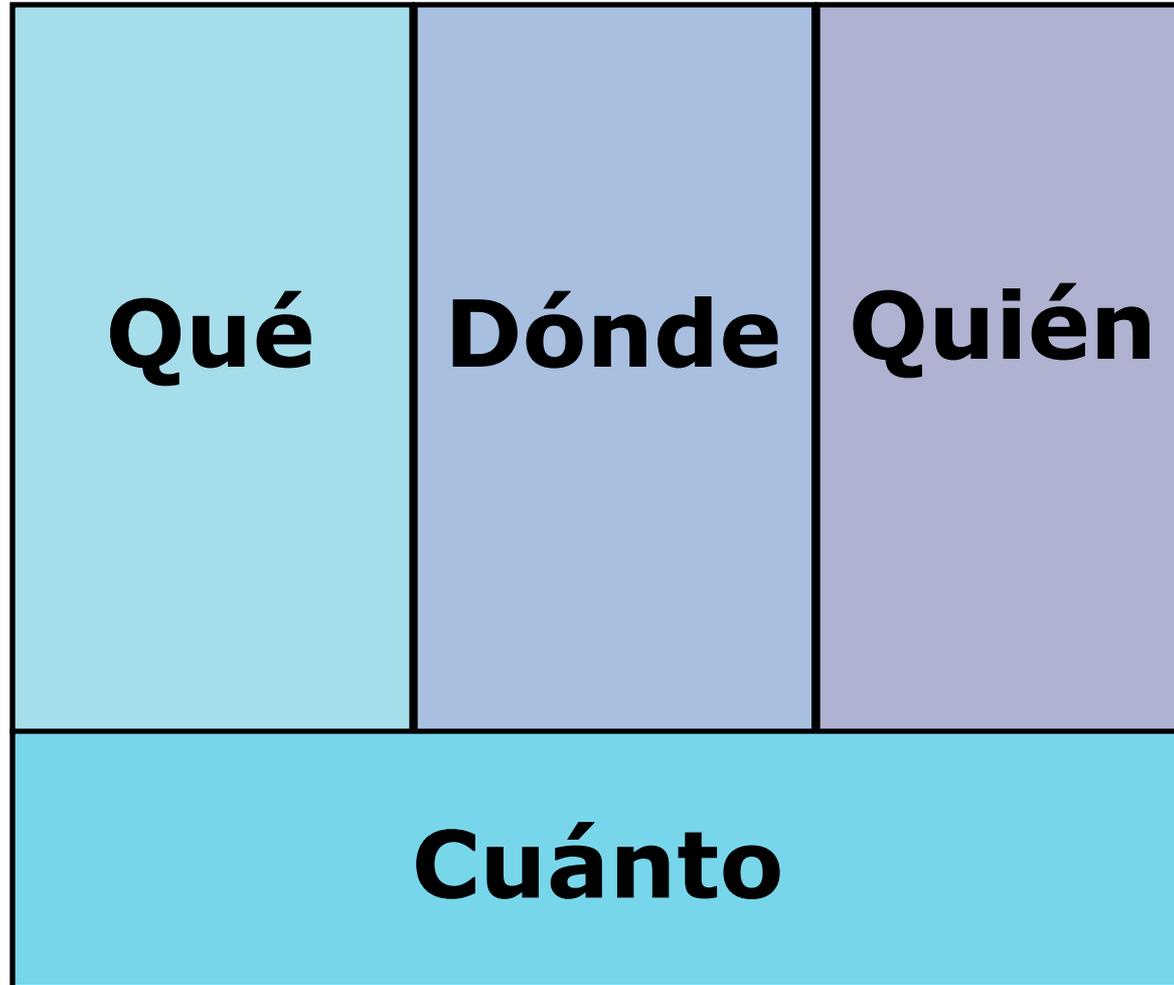
Quién

Dónde

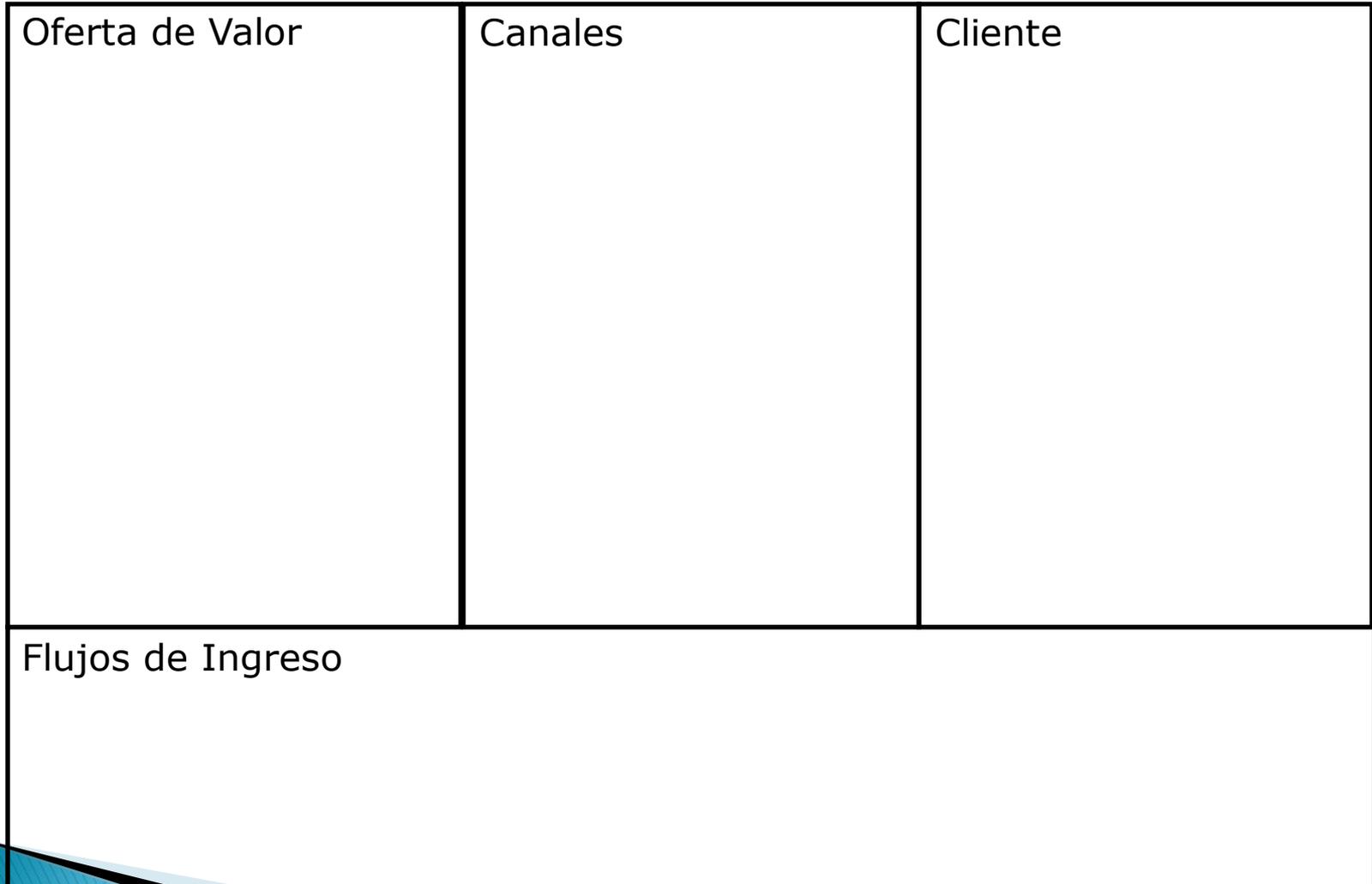
Cuánto



Usaremos sólo 4



4 Bloques



Ejemplos

Los más conocidos primero... luego algunos de los nuestros



Oferta de Valor

LLAMADAS
DE BAJO
COSTO A
TELÉFONOS

VIDEO
LLAMADAS
GRATIS

Canales

SKYPE.COM

Cliente

USUARIOS
QUE
LLAMAN A
TELÉFONOS

USUARIOS
WEB

Flujos de Ingreso

SUSCRIPCIÓN

PRE-PAGO

GRATIS

Google™

Oferta de Valor

AD-WORDS

BÚSQUEDA
GRATUITA

Canales

GOOGLE.COM

Cliente

AVISADORES

USUARIOS
WEB

Flujos de Ingreso

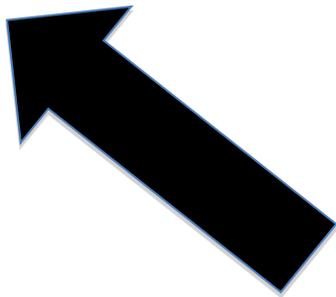
PAGO POR
CLIC

GRATIS

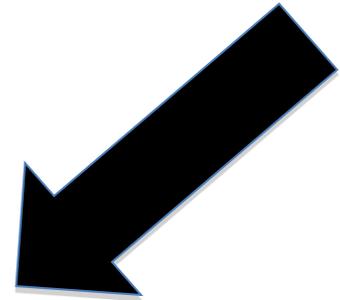
OFFERTA



CLIENTE



\$\$\$



Actividad

**Desarrollar Modelo de Negocios
para su Proyecto**

Usar

Papelografo

Marcadores



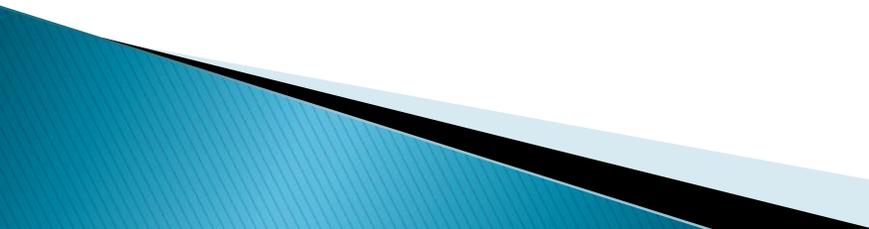
Segunda Parte

**Cuál es mi sueño
para el primer año?**



Hagamos un cálculo simple

**...Tiene que poder
escribirse en una hoja (servilleta)**



Ejercicio

1. Número de clientes que compran en 1 mes (Q)
2. Valor de una unidad de producto servicio (P)
3. Calcular ingreso año 1

$$\text{Ingreso año 1} = P \times Q \times 12$$

Ejercicio

4. Definir Recursos y Actividades que necesito para lograrlo

- Servidores
 - Programador
 - Capital de Trabajo
 - Primer cliente
 - Movistar
 - Otros...
- 

Actividad

Calcular Ingresos para el año 1

Definir requerimientos asociados