



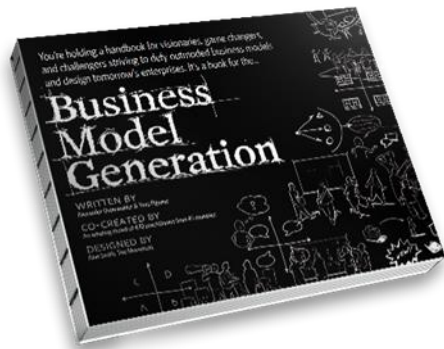
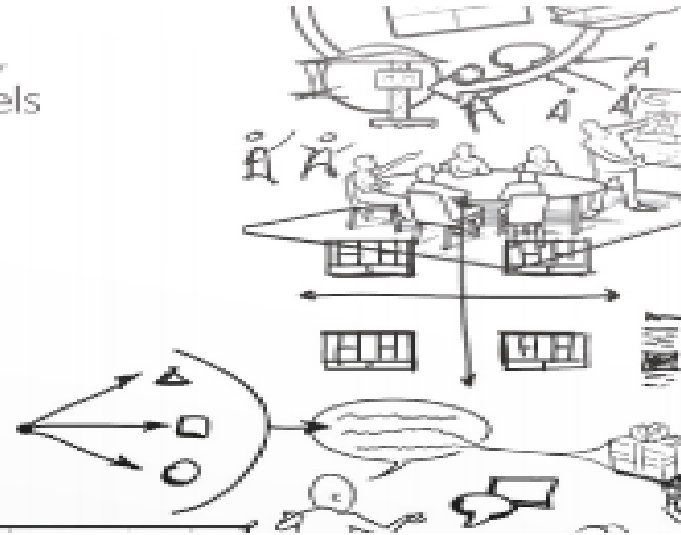
Cómo definir tu modelo de negocio

Jordi Tormo Santonja

FormaEmprén. Programa de capacitació d'emprenedors

You're holding a handbook for visionaries, game changers, and challengers striving to defy outmoded business models and design tomorrow's enterprises. It's a book for the...

Business Model Generation



Alexander Osterwalder
Yves Pigneur



La **introducción de** un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores



=



Modelo de negocio

Es **la forma** en la que la empresa va a atender a sus clientes, tanto desde el punta de vista estratégico como operativo. La forma con la que obtendrá ingresos y, a ser posible, beneficios.





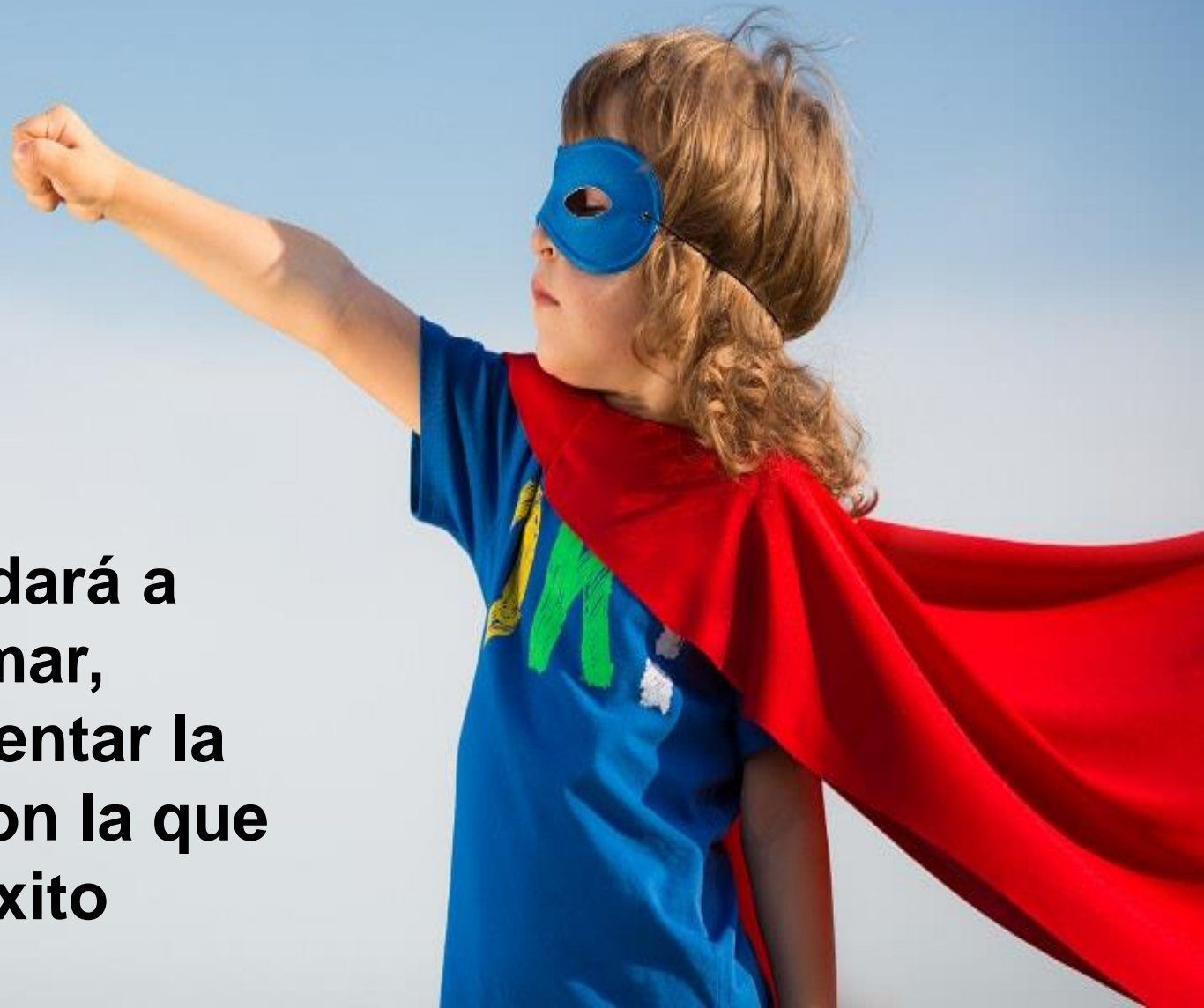
¡ RECUERDA !

Una gran
idea
por si sola
no vale
nada,
lo importante
es su
ejecución



**El CANVAS no salvará tu empresa ni
tu negocio**

**... pero te ayudará a
conocer, plasmar,
evaluar y presentar la
información con la que
conseguir el éxito**



**El CANVAS se va a llenar de hipótesis
pendientes de confirmar**



**... pero el trabajo real
nos servirá para
asegurar y validar las
hipótesis**

El CANVAS es mejor hacerlo con todo el equipo



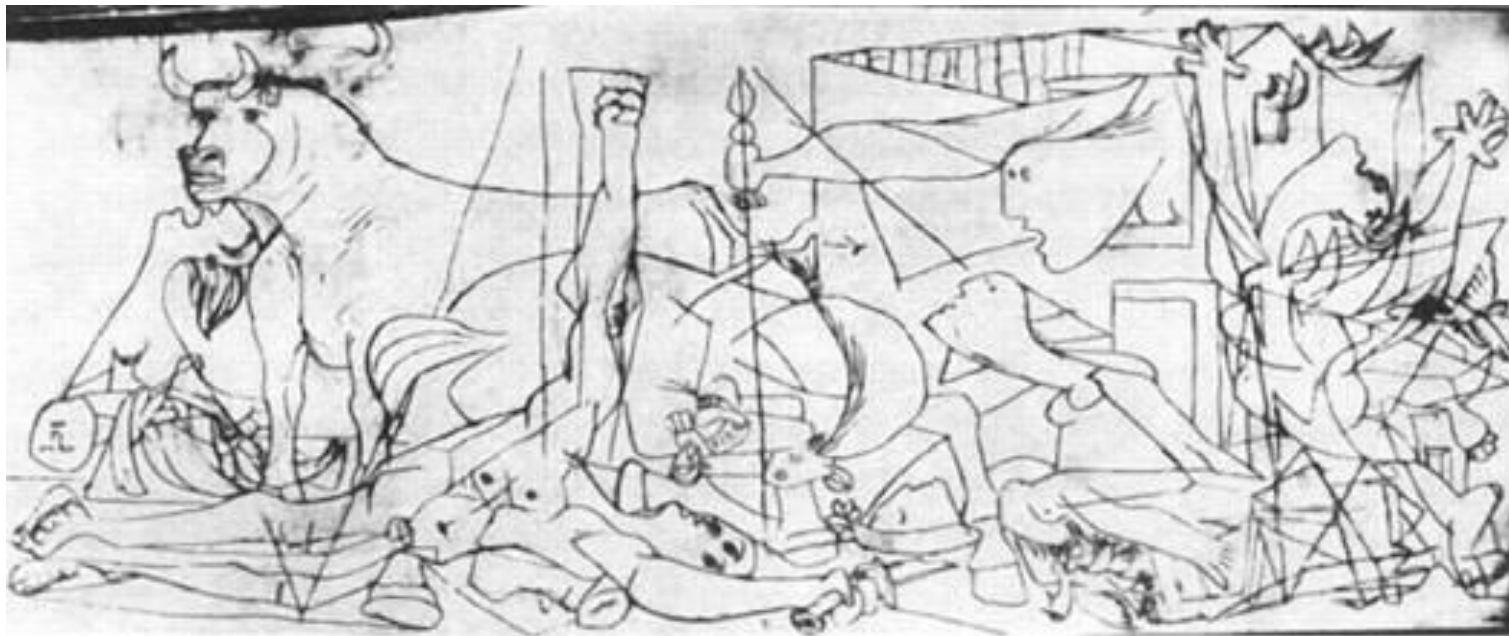
... el líder hará que el equipo conozca y participe en los pasos que vaya dando el proyecto

El CANVAS va cambiando constantemente

... es una
herramienta viva
para una empresa
en constante cambio
y que le permite
pivotar en cualquier
momento



F_O_R_M_A



F_O_R_M_A

GRÁFICA

Seleccionar a los clientes

Definir los productos o servicios

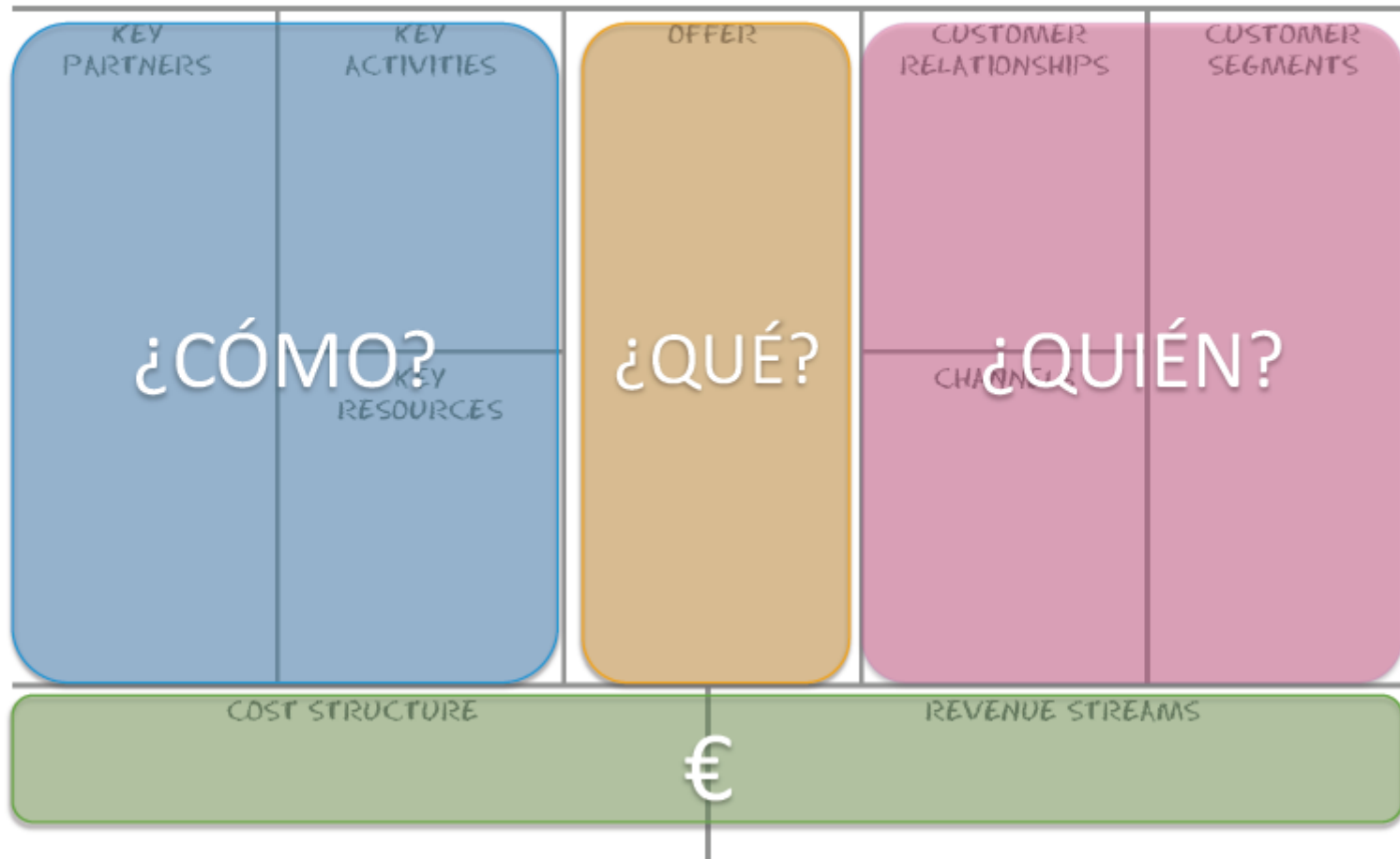
Convivir en el mercado

Darnos a conocer

Definir las diferentes tareas a realizar

Configurar los recursos

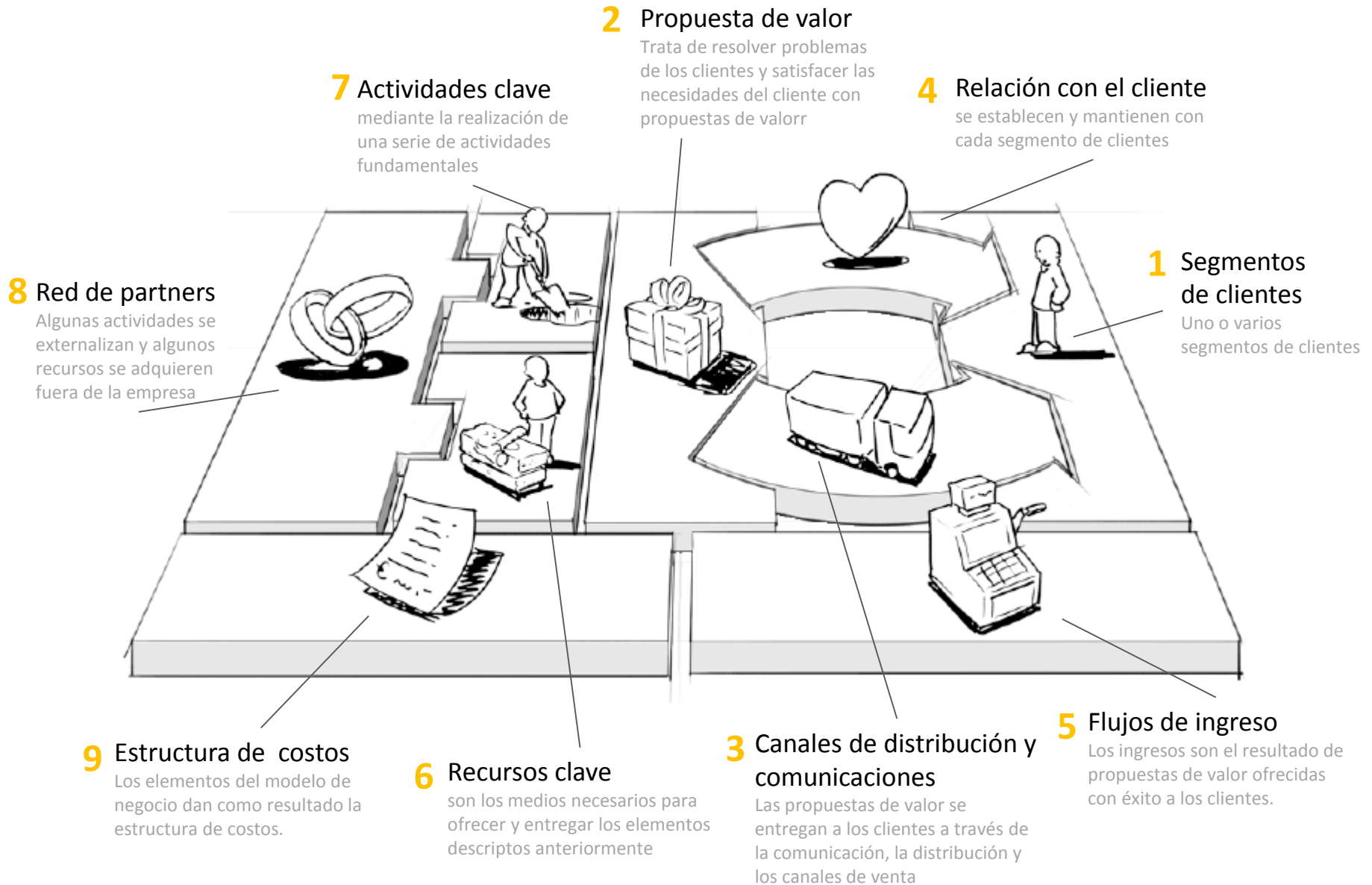
THE BUSINESS MODEL CANVAS



9

Bloques de construcción





Lienzo De Modelo De Negocios

Diseñado para:

Diseñado por:

En:
 Iteración:

Socios Clave



Quiénes son nuestros socios clave?
Quiénes son nuestros proveedores clave?
Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave?
Que actividades realizan nuestros socios clave?

Indicadores para medir el éxito:
Capacidad y eficiencia
Riesgo legal e financiero
Adquisición de recursos y actividades particulares

Actividades Clave



Que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
Nuestros canales?
Nuestras relaciones con los clientes?
Nuestras fuentes de ingresos?

Indicadores:
Productividad
Ejecución de problemas
Flexibilidad / Res

Propuesta de Valor



Que valor estamos entregando a los clientes?
Cual problema estamos ayudando a resolver?
Cual necesidad estamos satisfaciendo?
Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?

Indicadores:
Innovación
Diferenciación
Personalización
Formalización
"Ayuda a hacer el trabajo"
Cálculo
Menor Stress
Precio
Reducción del Costo
Reducción de Riesgo
Atractividad
Conveniencia / Usabilidad

Relación con Clientes



Que tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?
Que relaciones hemos establecido?
Cuan costosas son?
Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

Indicadores:
Satisfacción Personal
Autenticidad Personalizada
Auto Servicio
Eficiencia Automatizada
Comunidad

Segmentos De Clientes



Para quién estamos creando valor?
Quiénes son nuestros clientes mas importantes?

Indicadores:
Mercado masivo
Nicho de mercado
Segmentos
Crecimiento
Plataforma multiples

Recursos Clave



Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
nuestros canales?
nuestras relaciones con los clientes?
nuestras fuentes de ingreso?

Tipos de recursos:
Financios
Intelectuales (Marcas, patentes, derechos de autor, datos)
Humanos
Físicos

Canales



A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados?
Como los estamos alcanzando ahora?
Como estan integrados nuestros canales?
Cuales Funcionan Mejor?
Cuales son los mas rentables?
Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

Tipos del canal:
1. Canal propietario
2. Canal mediante intermediarios de producción y servicios de canales completos
3. Distribuidor
4. Compañía
5. Puntos de venta
6. Puntos de venta que también ofrecen servicios propios o servicios especializados
7. Distribuidores independientes
8. Puntos de venta
9. Puntos de venta

Estructura De Costos

Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio?
Cuales recursos clave son los mas costosos?
Cuales actividades clave son las mas costosas?

El negocio es más:
Enfocado al costo/estructura de costos (concentración, propuesta de valor de bajo costo, máxima automatización, mucho outsourcing)
Enfocado al valor (Enfocado a la creación de valor, Proposiciones de valor premium)

Ejemplos de características:
Costos de Operación, Mantenimiento, Utilización
Costos de Mantenimiento
Economías de escala
Economías de alcance



Fuente De Ingresos

Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?
Actualmente por que se paga?
Como están pagando?
Como prefieren pagar?

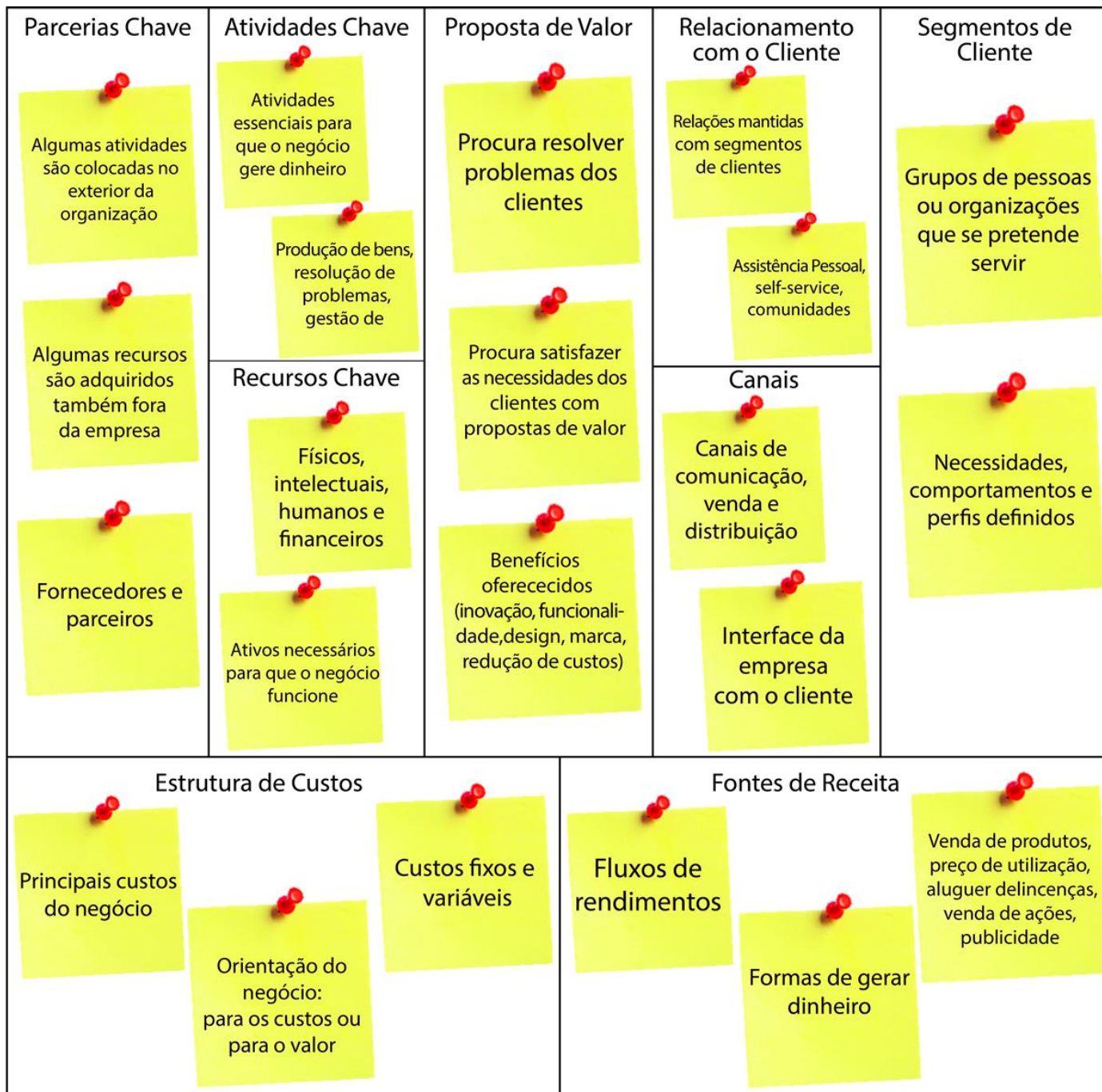
Cuanto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

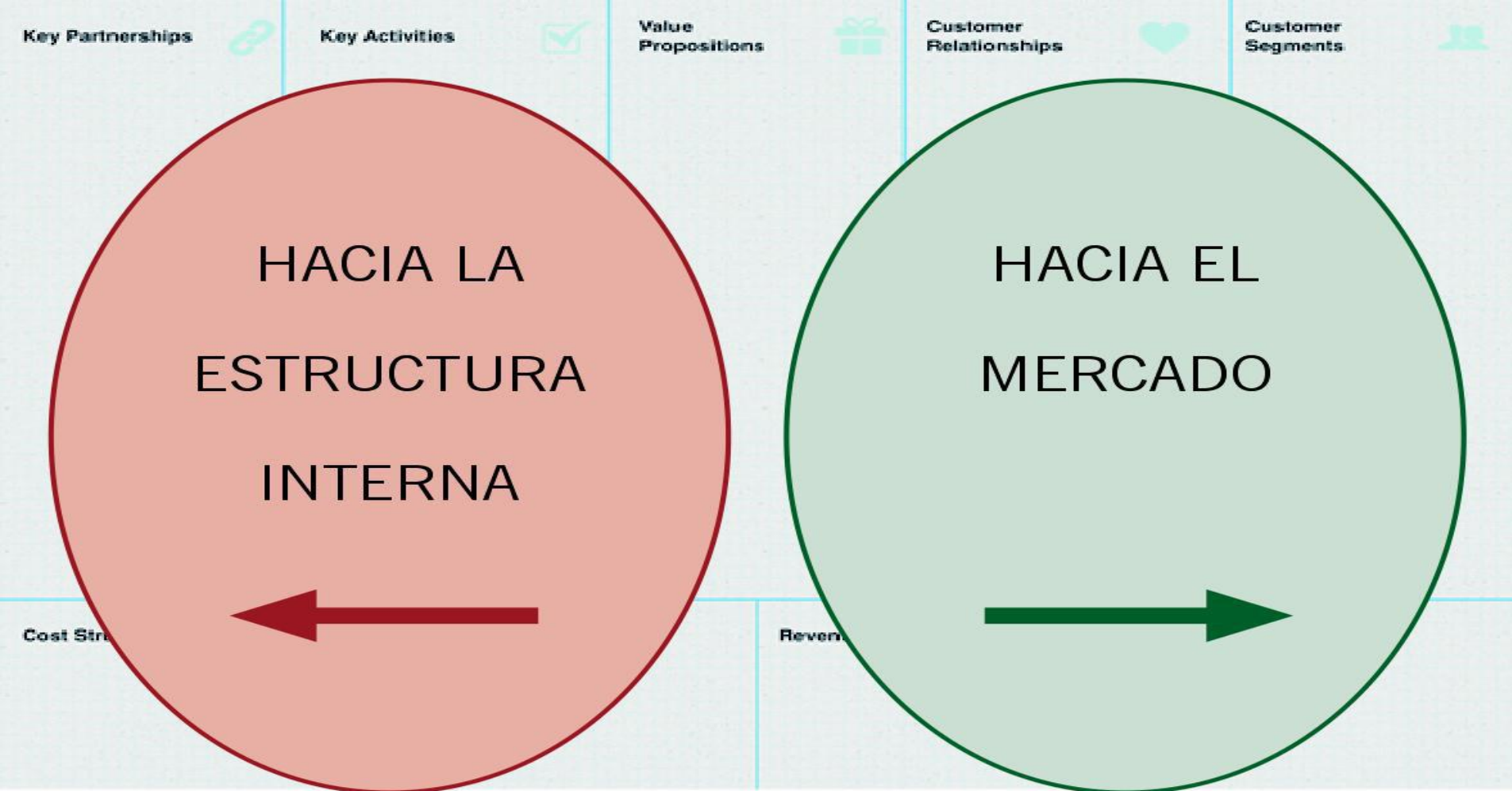
Tipos:
Venta de Activos
Carga por uso
Carga por suscripción
Inventarios/Alquiler/Financiamiento
Licenciamiento
Carga de montaje
Publicidad

Previsión de:
Lista de precios
Región geográfica
Dependencia del segmento
Dependencia del volumen

Indicadores:
Negociación
Cambio de comportamiento
Mantenimiento en tiempo real
Subsidios



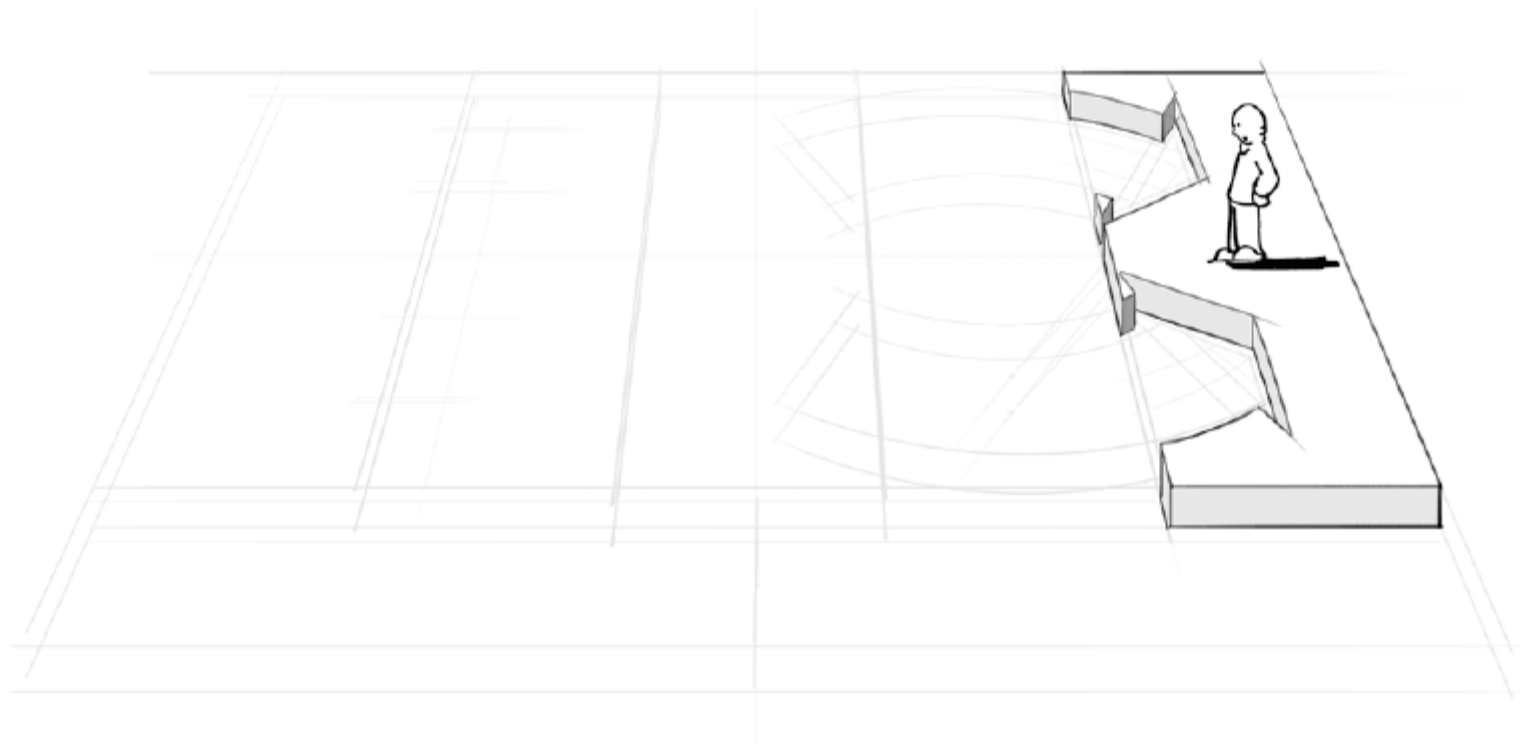




Nuestro motor y nuestros mecanismos.
Lo que hace posible que la propuesta de valor exista.
Lo que hace que nuestros canales de comunicación y ventas funcionen.
Es la responsable de nuestros cosas.

Hace referencia a lo que queremos proyectar de nuestra empresa.
Saca nuestro lado emocional, nuestra diferenciación.
Nos hace llegar al público al que nos dirigimos.
Es la responsable de nuestros ingresos.

Segmentos de clientes



... conocer las características y necesidades de nuestros clientes para generar nuestra propuesta de valor

Like 692 people like this. Be the first of your friends.

Tweet 214



EN FR

What's 2houses?

Pricing

Contact us

Log in



Sign up

We help separated parents to communicate and get organized about their children. [learn more](#)

Let's get started - it's free



Calendar

Expenses

Journal

Info Bank

Notifications

We're a co-parenting facilitator!

Communicating between separated or divorced parents is not that

They talk about us

Press Room >



[INICIO](#) | [HUERTO](#) | [TIENDA](#) | [CURSOS](#) | [FOTOS](#) | [UBICACIÓN](#) | [CONTACTO](#)

Tu propio huerto ecológico

Ofrecemos pequeños huertos de ocio (desde 25m2 hasta 100m2) en alquiler para puedas disfrutar de tu propio huerto urbano 100% ecológico ya sea con finalidades lúdicas, educativas o sociales por sus beneficios terapéuticos.

La filosofía que rige nuestro funcionamiento es el de la **agricultura ecológica** planteada como una actividad lúdico-educativa en la que el objetivo es principalmente conocer la naturaleza, intercambiar nuestros conocimientos con los demás y practicar una agricultura sostenible y respetuosa desde el punto de vista medioambiental.

Además, **si no tienes experiencia encontrarás un agricultor profesional** que se encuentra de manera permanente en la finca al que podrás preguntarle todas tus dudas y que te enseñará las técnicas básicas así como te aconsejará sobre los cuidados y necesidades de tu huerto.

Ventajas

Reservar tu parcela con nosotros te aporta múltiples ventajas, entre ellas:

- No tienes que comprar las herramientas nosotros te las prestamos con el consiguiente ahorro de espacio, dinero y mantenimiento
- Evitas ensuciar tu casa
- Estás al aire libre y en contacto con la naturaleza
- Aprendes el arte de la horticultura
- Contactas con nuestras raíces y la actividad tradicional de cultivo del área del Baix Llobregat de nuestros abuelos
- Si además vienes con tus hijos fomentaréis vuestras relaciones y aprenderán el respeto por la naturaleza y experimentarán la satisfacción de tener responsabilidad sobre su propio huerto.



Conjunto de Ropa Gótica x Crazyinlove

HAZ TU RESERVA

Seleccione alojamiento

Cualquier Alojamiento

Entrada



Salida



BUSCAR

PROMOCIONES ESPECIALES

OFERTAS PARCELAS VERANO

¡Reserva ahora y el primer niño te sale gratis!

DESDE 30€/NOCHE

Browse: [Home](#) > [Eco principios](#)

Eco principios

Los Eco Principios de Marjal Costa Blanca Eco Resort

En el Camping Marjal Costa Blanca entendemos que la sostenibilidad es un elemento fundamental para el estilo de vida y disfrute pleno de la naturaleza en el camping.

Diseñar campings prácticos y eficaces en su uso eficiente de recursos, adaptados a las necesidades de nuestro entorno y preservando el medio ambiente en el que se encuentran ubicados es el primer paso cuando se concibe uno de nuestros campings resorts.

A continuación desarrollaremos los puntos básicos, denominados eco principios, en los que se sustenta el compromiso medioambiental de Marjal:

1) **Ahorro de recursos.**

¿Qué PIENSA y SIENTE?

Principales preocupaciones.
Inquietudes y aspiraciones

¿Qué OYE?

Lo que dicen los amigos.
Lo que dice el jefe. Lo que dicen las personas influyentes

¿Qué VE?

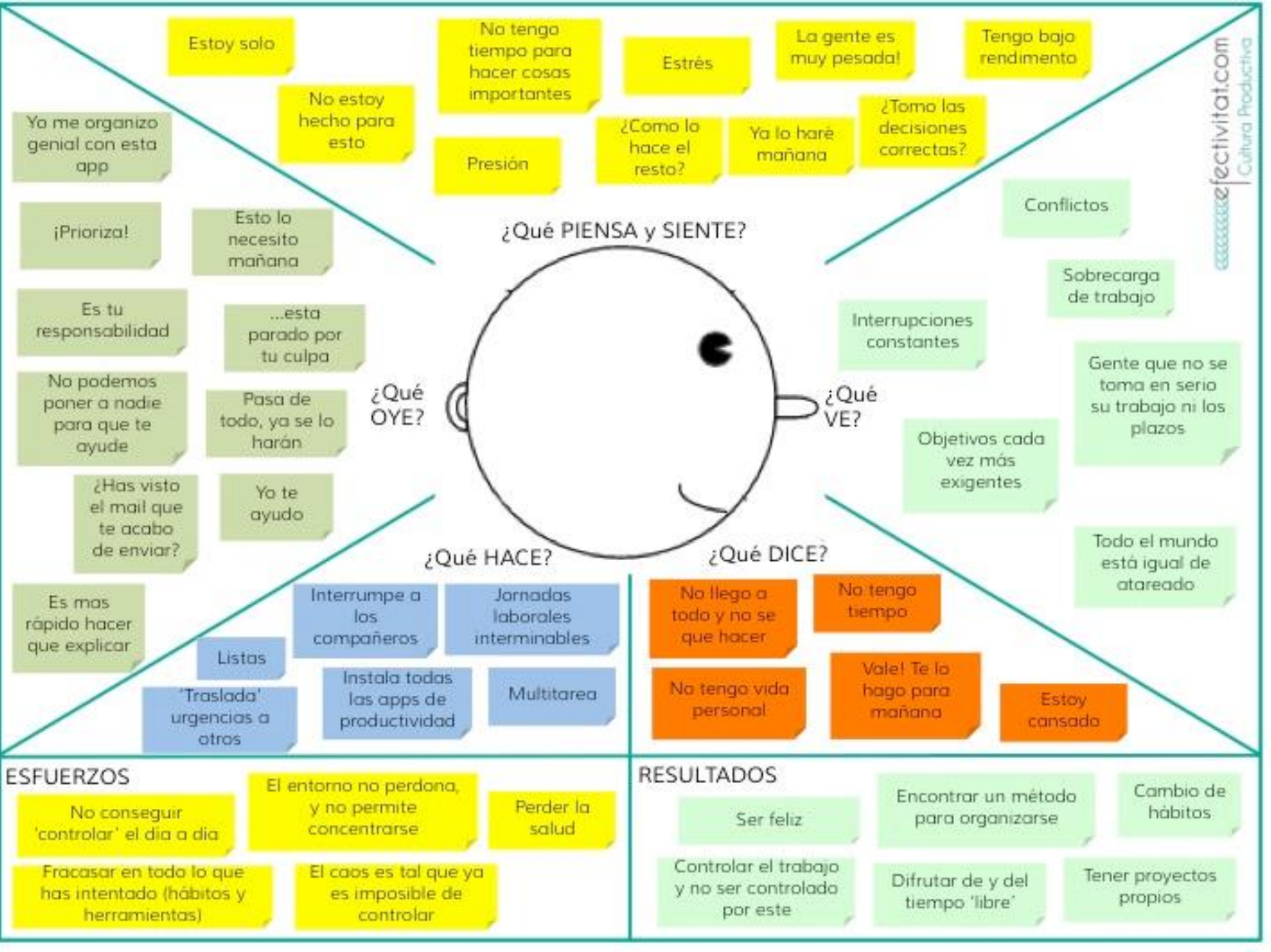
Entorno, amigos, la oferta del mercado

¿Qué DICE y HACE?

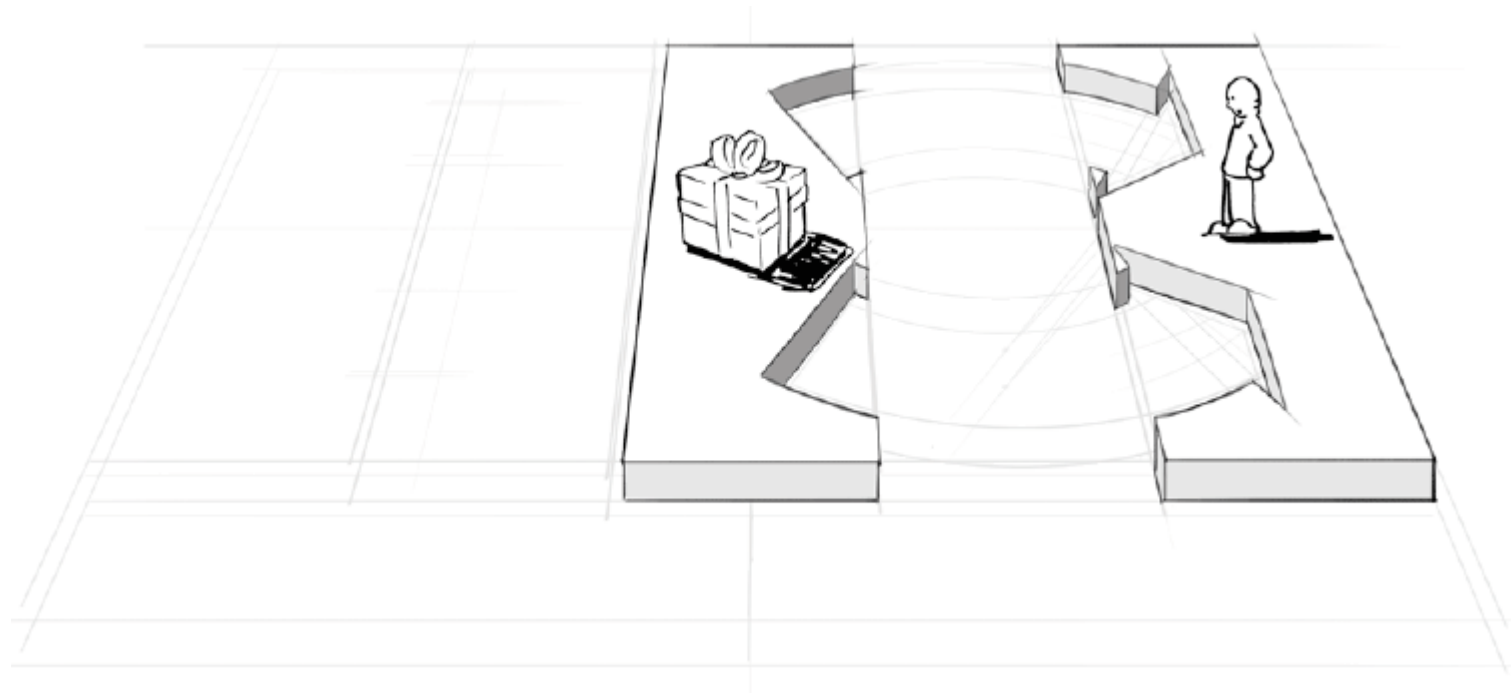
Actitud en público.
Aspecto.
Comportamiento hacia los demás

ESFUERZOS

RESULTADOS



Propuestas de valor



... cubrir las necesidades de los clientes con propuestas de valor únicas. Seremos su mejor opción



ÁBACO SIGLO XXI: Recursos Humanos Inteligentes

Hoy día, modernizar la gestión de RRHH representa una rentabilidad comparable a la innovación tecnológica.

En Ábaco Siglo XXI, [expertos en Recursos Humanos](#), aportamos [soluciones integrales](#) a las necesidades de su empresa.

Ya sea en materia de Selección, Formación o Consultoría, Ábaco Siglo XXI destaca sobre los demás por la calidad e inteligencia con la que gestiona sus necesidades en RRHH.

Además, hemos sido la empresa pionera en introducir en España el sistema de [SELECCIÓN A ÉXITO: sólo se factura si el candidato se incorpora a su empresa](#).

Ha llegado el momento de dar un gran paso hacia delante en RRHH. Le invitamos a descubrir [Ábaco Siglo XXI, los Recursos Humanos Inteligentes](#).

[Interno](#) [Privacidad](#)

✉ abaco.rhh@abacosigloxxi.com

91 445 43 43 · Serrano 76, 2º izq · 28006 Madrid

 **ABACO SIGLO XXI**
Recursos Humanos Inteligentes



Shop SYSTEM
& Roll by araven

SEPARA EL PRODUCTO
DELICADO MIENTRAS
COMPRAS EN ALTURA

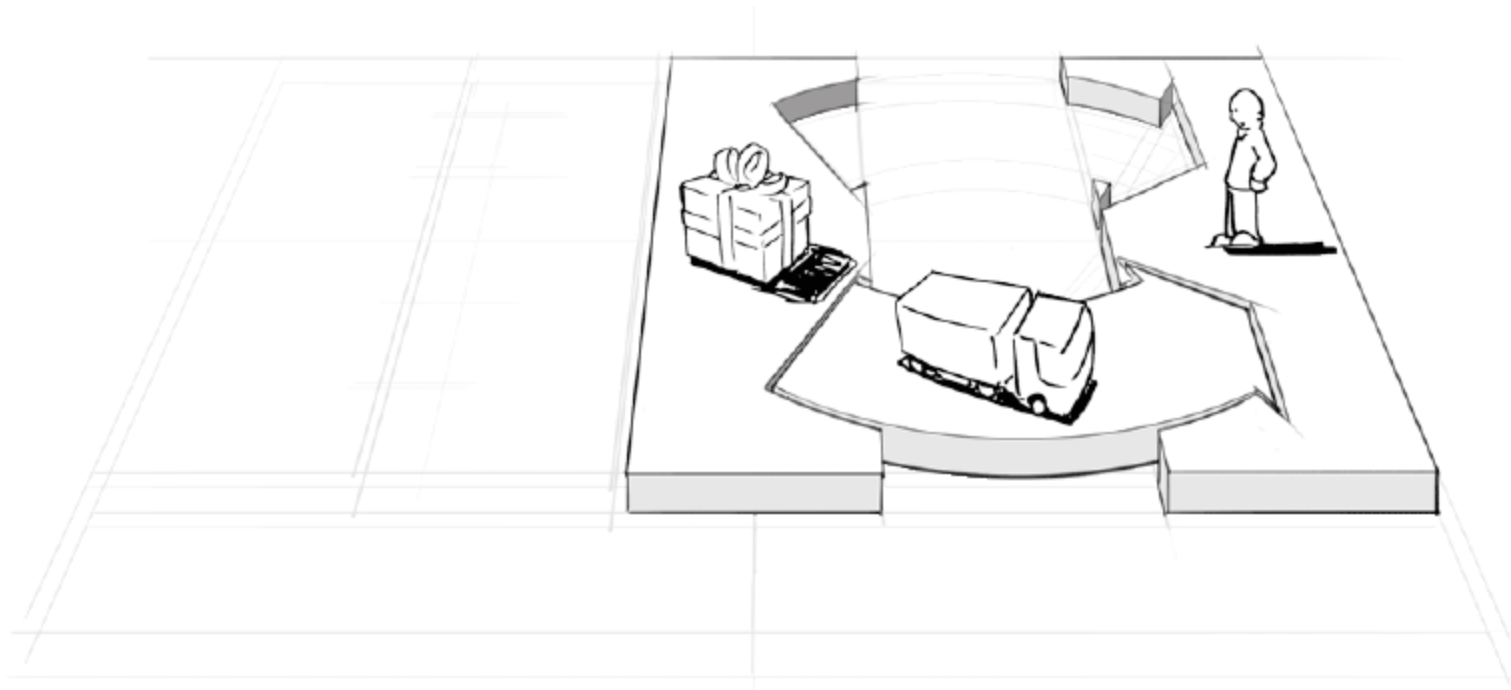




PARA QUE VIVAS TUS PROPIAS EXPERIENCIAS



Canales de distribución y comunicación



... conocer las formas de darle a conocer al cliente y hacerle llegar nuestra propuesta de valor

Cama Balinesa Circular

un descanso relajante en exterior y zonas chill-out



Cojines triangulares 110,00€

NEW!

Personaliza la tuya!

¡lo quiero!

Boletines Mipuf

Recibe nuestras novedades, cupones de descuento, ofertas y promociones



¡Me Apunto! !

Puf Pera XL

Desde: **89,00€**



Cube 40x40

Desde: **44,50€**



Puf Futbol

Desde: **99,00€**



Puff Arcón

Desde: **79,00€**



Kverd



Kverd

kverd.com

la tienda natural para tu mascota



peluquería
canina - felina





desde **que ME DAN**
dieta :LUPOVET
NO TENGO problemas
de piel



A Dietas naturales



B Peluquería mascotas



C Servicio a domicilio



Me gustas K-Verd
¡Demuéstranoslo!

En Google





SERVICIO A DOMICILIO

Una selección de los mejores productos en casa

Ya está disponible en nuestra web
el servicio a domicilio

kverd.com



Kverd
domicilio



Más sobre Mejor en Casa



¿Te gustaría organizar una exquisita cena para tus amigos? ¿Quieres sorprender a tu pareja? ¿Deseas pasar un rato inolvidable con tus hijos, aprendiendo a cocinar? Visita la página de [preguntas frecuentes \(FAQ\)](#) o conoce todos [nuestros servicios](#).

Menú



Conoce nuestros platos y precios más jugosos. Vive la experiencia en tu propia cocina con los mejores ingredientes, todo ello adaptado a tus gustos y necesidades. Una amplia y variada oferta de sugerencias culinarias para chuparse los dedos.

Galería



Una imagen vale más que mil palabras. Date una vuelta por este museo de la comida en formato fotográfico. Descubre cómo trabaja **Mejor en casa** en las cocinas de los paladares más exigentes y cómo lo han vivido algunos de sus comensales.



LUOTECA WILOBY LAND

Alternativa socio- educativa dirigida a niños de 3 a 11 años de edad. Permite asistencia por horas o reserva. Abierto durante los periodos vacacionales. **Imprescindible reservar plaza.**



TOY LIBRARY

Alternative education-social aimed at children 3 to 11 years. Assistance allows for hours or reservations . Open during vacation. **Bookings must be square.**



CENTRO INFANTIL

El Centro Infantil Wiloby Land es una propuesta educativa bilingüe dirigida a niños de 0 a 3 años. Nuestro objetivo es ofrecer una opción formativa diferente, mediante la cual, nuestros pequeños consigan la máxima calidad en educación.



CHILDREN'S CENTER

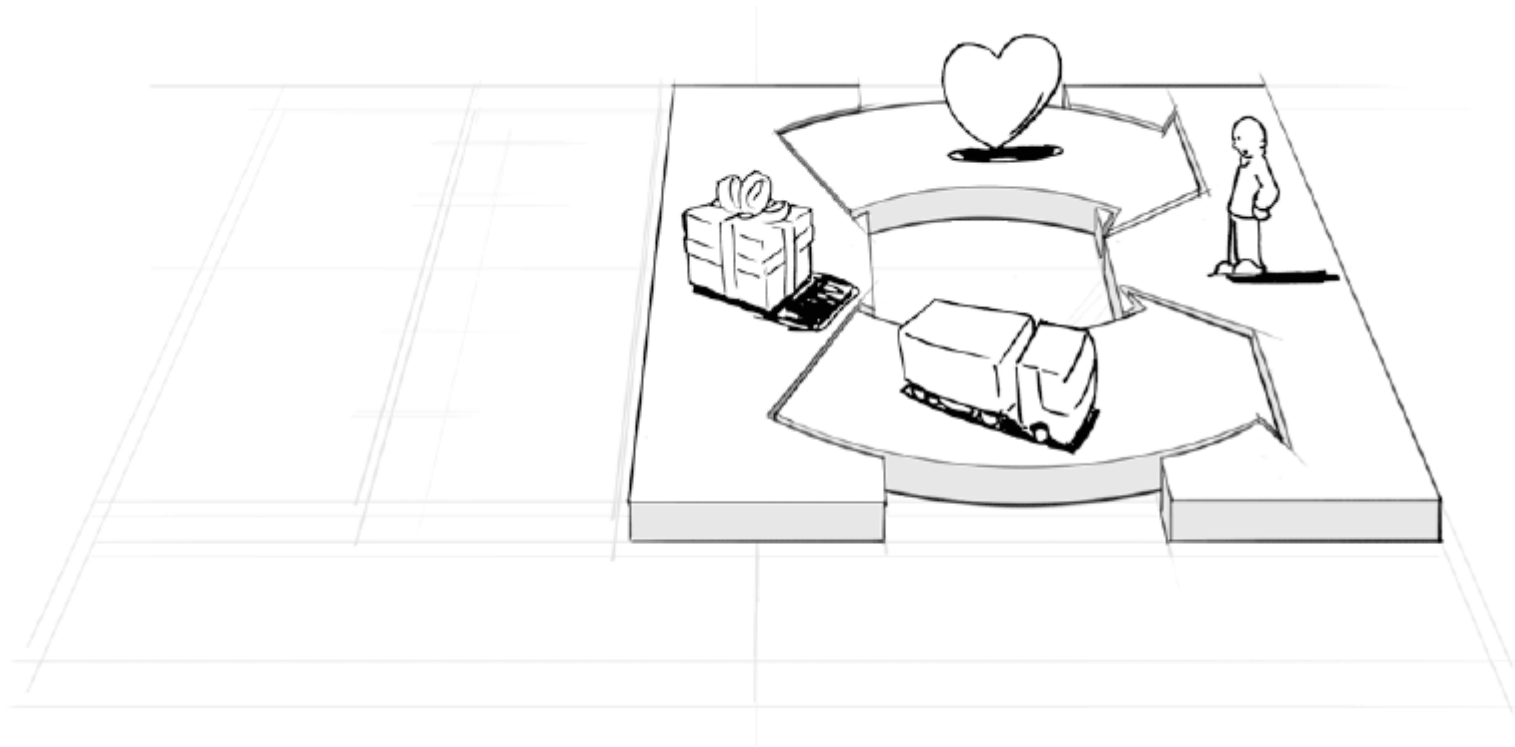
Wiloby Land Children Education Center offers a bilingual program aimed at 0 to 3 years old. We strive to create an alternative to traditional education offerings, which focuses on providing our children with a top-of-class education.

Centro Infantil

En nuestro Centro Infantil contamos con un personal docente cualificado y experimentado que se esfuerza para proporcionar a los más pequeños las herramientas y la estimulación necesarias para un desarrollo armónico e integral de sus capacidades.



Relación con el cliente



... establecer la forma en la que nos vamos a comunicar con los diferentes segmentos de clientes

drybar™

a blow dry bar



SALE



drybar

No cuts, No color,
Just blowouts. Only \$35

The Blowout Menu

Blowout	Styler & smooth
Blowout	Blow & finish
Blowout	Blow & finish
Blowout	Blow & finish
Blowout	Blow & finish
Blowout	Blow & finish

blow dry bar

BAR.COM



Peeluquería Natural

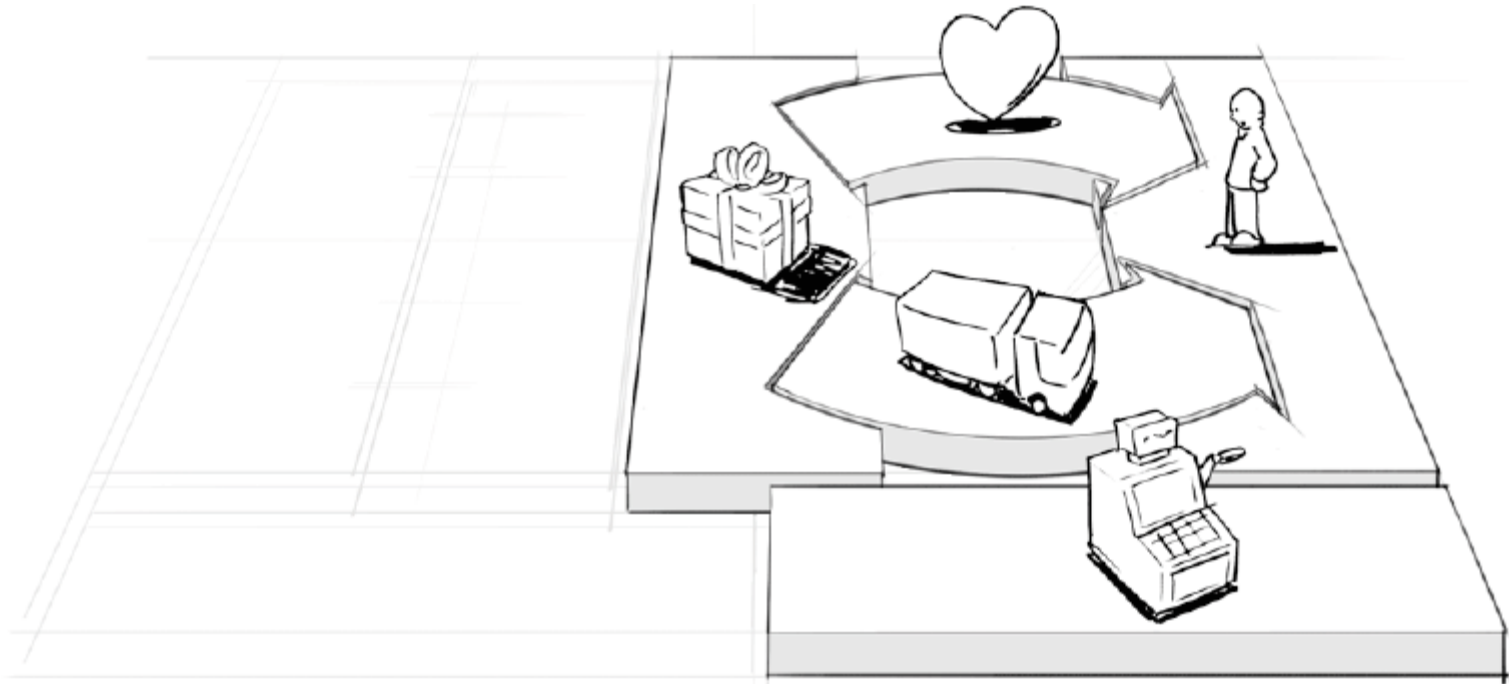
BlowDryBar
Daniele Sigigliano



'Nuestra filosofía se basa en una creatividad
personalizada'



Flujos de ingresos



... definir las fuentes de obtención de ingresos, su frecuencia y forma



Celebrate a Living Christmas!

RENT A LIVING TREE THIS CHRISTMAS and have a live, potted tree delivered to your doorstep. It's fun, it's easy, and it's great for your home and the **environment**. Simply choose one of our varieties of locally-grown trees and we'll deliver it to your home or business. After Christmas we will pick up your tree and return it to our nursery until next year. You can even watch your tree grow as your family grows by **adopting** the same tree year-after-year.

GIVE TWO GIFTS AT ONCE when you support community-conscious products. We have the largest variety of Fair Trade, locally made and environmentally sensitive holiday products to choose from. Check out the **Eco-Holiday Store** for more details.



DECORATE YOUR TREE WITH
ECO-FRIENDLY ORNAMENTS & GIFTS



SÒC CLIENT
ENCARA NO SÒC CLIENT
SÒC EMPRESA

CLUBS - TOUR 360°
HORARIS ACTIVITATS
GESTIONS ON-LINE

SERVEIS

ENTRENADOR PERSONAL
FITNESS
PÀDEL
REPTE DiR
BOXA
RUN / CYCLING WITH US
DiRZEN / WELLNESS
YOGA
PILATES
NUTRICIÓ / SAIBÒ
GOLF
SINGLES
CURSOS
AKDMIA / SAF-UAB
AGENDA D'ACTIVITATS
WIN

YOGA ONE
PILATES DiR STUDIO
DiR VIRTUAL

REVISTES DiR
FUNDACIÓ DiR
NOTÍCIES
DiR MEDIA
MEDI AMBIENT
CLUB PRESTIGE
AVANTATGES TARGETA DiR

DE VISITA A BARCELONA?
VOLS UN DiR A PROP TEU?



DiR TUSET

"Un club de fitness i wellness pensat per a gent com jo"

**NOU DiR TUSET
JA ÉS OBERT**



ALTA ON-LINE

**INSCRIPCIÓ
GRATUÏTA!**

ARA, AMB LA TEVA MODALITAT

MÉS CLUBS

facebook

Clubs DiR

DiR Me gusta

A 6,124 personas les gusta **Clubs DiR**.

Javi	Cora	Manuel
Claudia	Alex	Miguel
Marc	Alberto	Alba
Xavi	Maria	Fadila
Massiel	Aaroon	Stefania





Consulta Premium - Accede a los Servicios Preferentes de www.QuieroAbogado.info

Por si quieres asegurarte la contestación en menos de 24 horas; precisas que tu caso lo valoren varios letrados; se revisen documentos e inclusive que nos despalcemos a tu domicilio o empresa.

1. Respuesta Urgente



La cuestión jurídica que nos plantees será resuelta de forma fundada en derecho en un plazo máximo de 24 horas por un letrado especialistas con al menos 10 años de ejercicio profesional.

Acceder

30 € +
I.V.A.

2. Asesoramiento por 3 Abogados



Tres Abogados en Ejercicio analizarán por separado la duda legal que no hagas llegar, posteriormente revisarán las dadas por sus otros compañeros y conjuntamente indicarán la que consideren de las tres más acertada.

Acceder

80 € +
I.V.A.

3. Asesoramiento con Examen y Análisis de Documentación



Si lo que precisas es que analicemos un contrato o documento de forma minuciosa, elige esta opción. Un Profesional con al menos 10 años de ejercicio lo revisará y te expondrá su opinión.

Acceder

Desde 60 €
+ I.V.A.

4. En tu Domicilio o Empresa

Consultas Legales Urgentes y Preferentes - Consulta Premium

Respuesta en 24 Horas

Con Revisión y Análisis de Documentación

Respuesta dada por 3 Abogad@s

En su Domicilio o Empresa



Despacho Colaborador de

QuieroAbogado.es

[Formular Consulta Gratis](#)



[¿Buscas un Abogad@?](#)



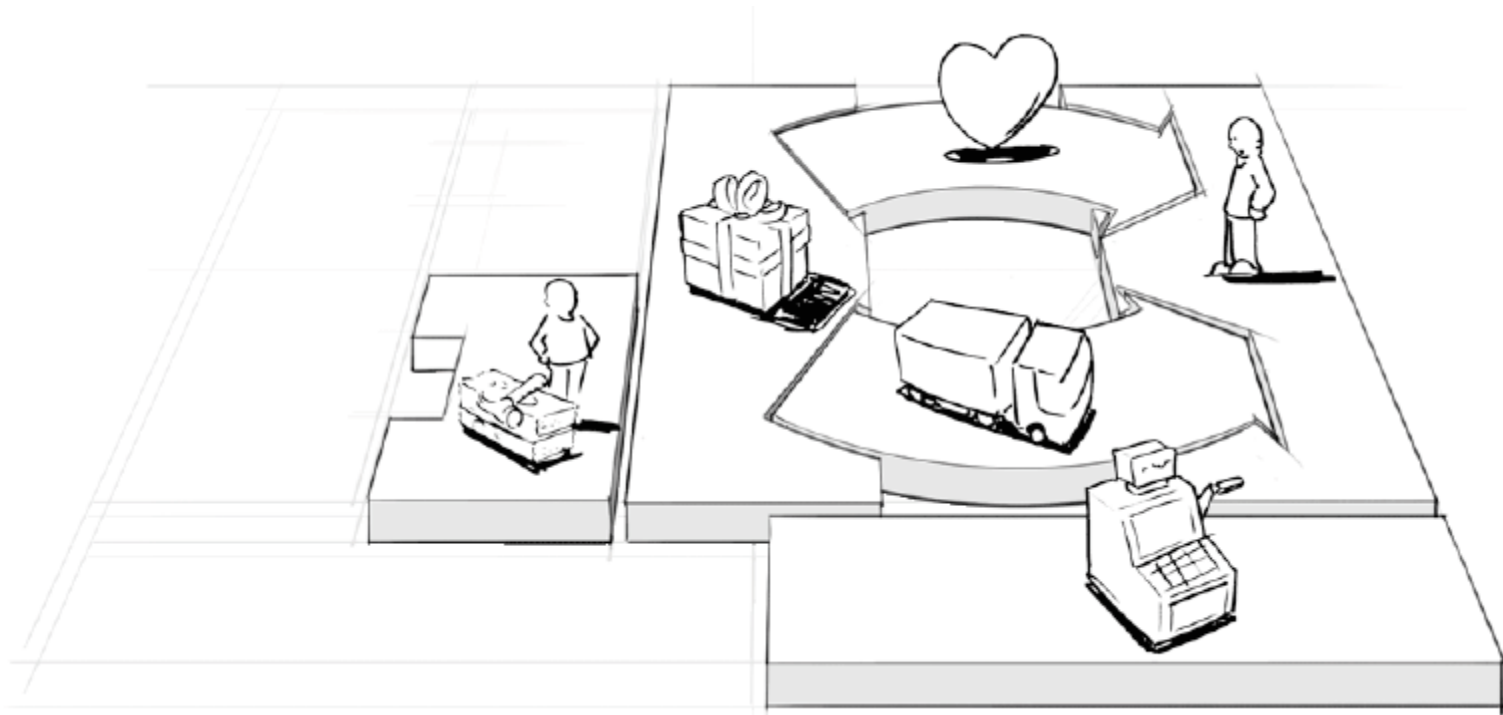
[Información y](#)

[Documentación de Interés](#)

[Abogados](#)



Recursos clave



... definir los factores internos que nos permiten desarrollar las actividades clave





RESTBOX® Ataúdes de cartón



1 árbol = 1 ataúd tradicional
de madera



1 árbol = 100 RESTBOX®

▶
Entrar

"Podrán cortar todas las flores pero no podrán detener la Primavera"
Pablo Neruda

Ataúd fabricado en cartón resistente a la humedad, económico, plegable, de material reciclado, fácil de incinerar, de fácil transporte y ensamblaje. Diferentes modelos- también ataúdes para mascotas

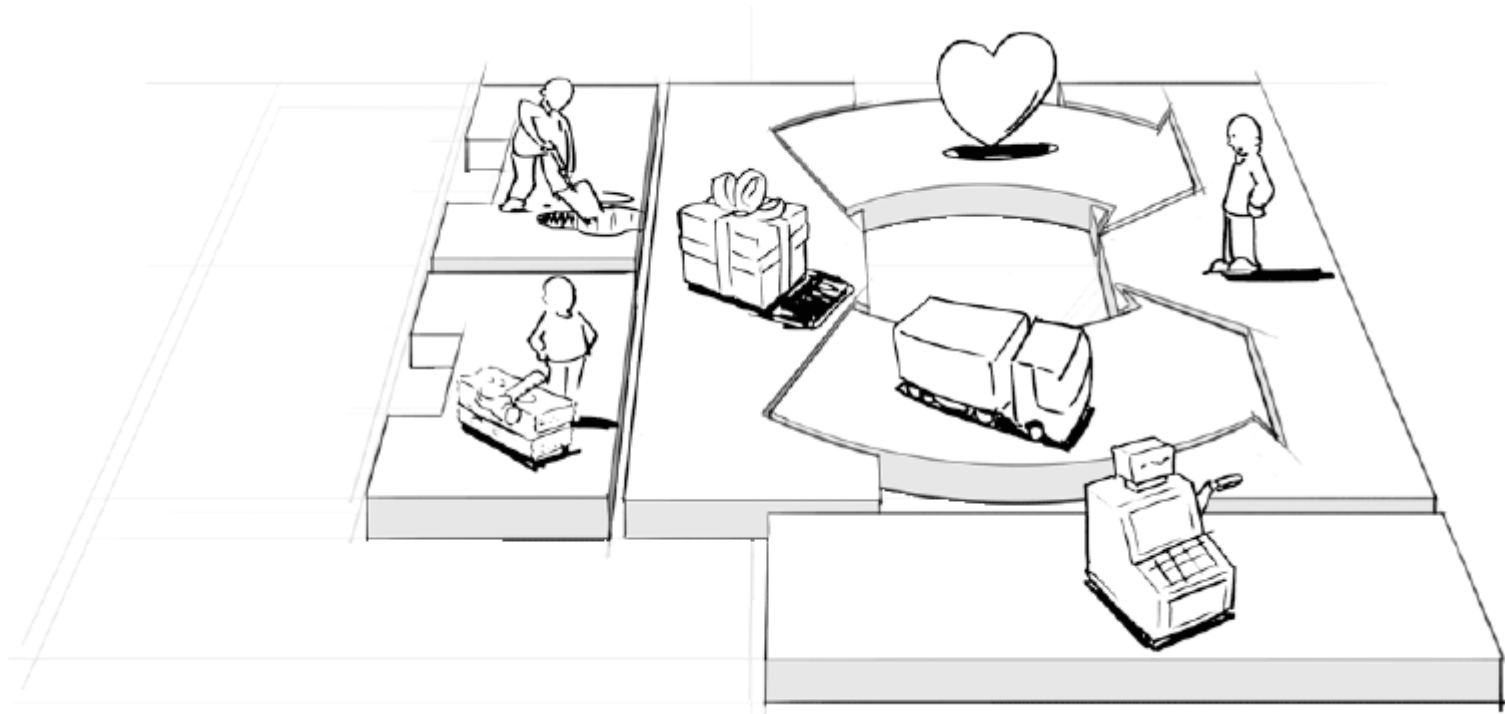




PALLADIUM
HOTELS & RESORTS



Actividades clave



... definir las tareas clave para desarrollar y hacer realidad nuestro modelo de negocio



[HOME](#)

[INTRODUCCIÓN](#)

[ANÁLISIS](#)

[TECNOLOGÍA](#)

[CLIENTES](#)

[CONTACTAR](#)



*mandarina
ecológica
dénia*



NARANJAS

MANDARINAS

LIMONES Y
POMELOS

FOTOS

ENLACES

CONTACTO

PROPIEDADES DE LA
MANDARINA

NUESTROS PRODUCTOS
ESTARÁN DISPONIBLES
DESDE MEDIADOS DE
OCTUBRE A MARZO



FINCA LUXOR

Pda. Torre Carrals 30 C
03700 Dénia (Alicante)
Tel. y Fax: 96 642 04 77
Móvil: 607 914 438

Bienvenidos a la FINCA LUXOR

ESTAMOS EN DÉNIA



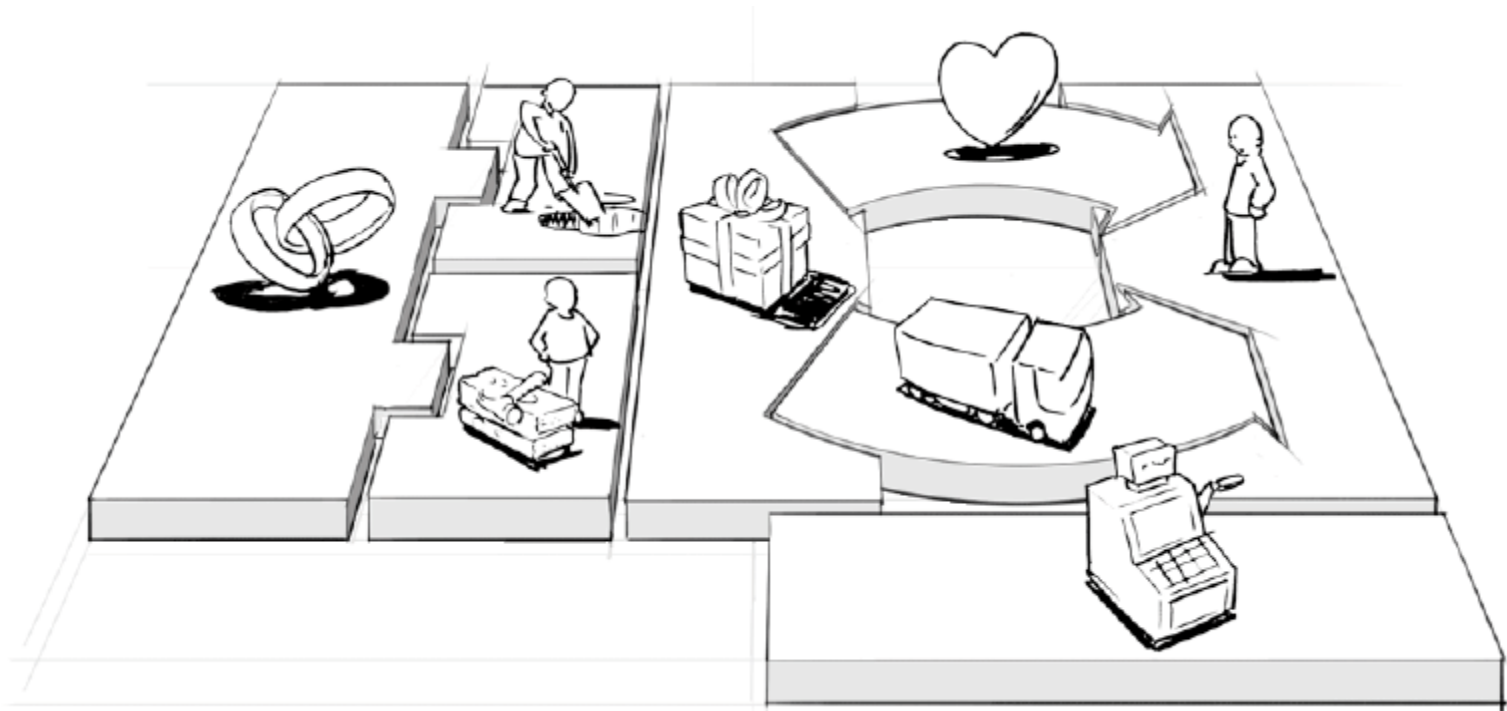
(VER UBICACIÓN PINCHANDO AQUÍ)

La finca LUXOR, es una pequeña finca familiar ubicada en Dénia (Alicante), entre árboles tropicales, palmeras y plantas aromáticas, en la cual se producen unas de las mejores variedades de mandarinas ecológicas de la Comunidad Valenciana.

Las variedades Cremenules, Orograndes, y naranjos de distintas variedades, tienen el certificado ecológico de la Comunidad Valenciana (licencia nº 81686).

Sus regadío por agua de pozo, cuidado y selección manual, hace que sea un producto con total garantía ecológica.

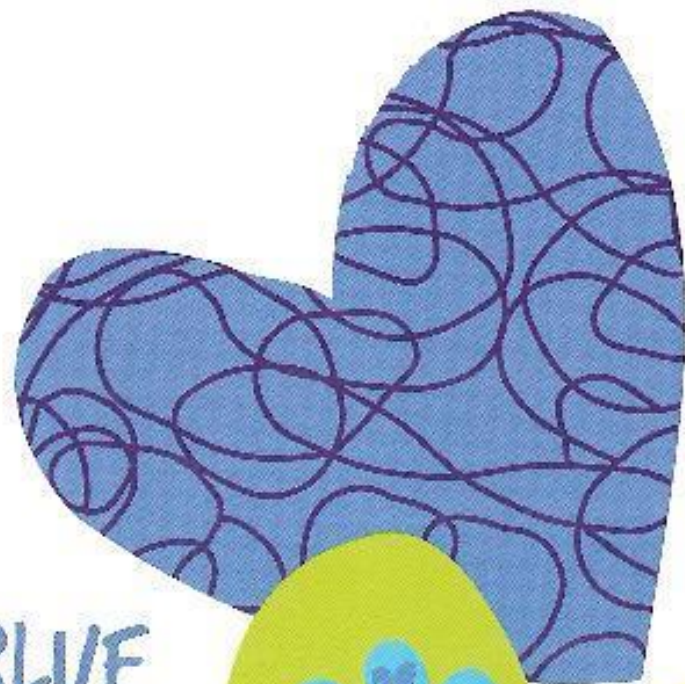
Socios estratégicos



... establecer los socios considerados clave y que aporten valor a nuestra estructura y a los servicios que vamos a generar

AGATHA
RUIZ DE LA PRADA

BLUE



GREEN



REDHEART



co-m-me

Cocina y
repostería original



- Tartas fondant
- Cupcakes
- Galletas
- Talleres

www.co-m-me.com

co-m-me

Cocina y repostería original

A partir de Septiembre nuevos talleres cocina/repostería

COMO POR EJEMPLO EL TALLER DE GELATINAS

PREPARAMOS
TU FIESTA
TEMÁTICA
PERSONALIZADA



VENTA

DE PRODUCTOS
DE REPOSTERÍA

(aromas, esencias, maldes)

Celebra tu Cumpleaños con nosotros

Entenza, 28 - 03803 ALCÓY Tel. 96 633 86 76
e-mail: comme@ooo.com - www.co-m-me.com
Facebook: Dulce Dulce Comme

Material para poder hacer
TUS PROPIAS TARTAS:
fondant, colorantes, aromas...



-CÓMO PARTICIPAR-

1. Hazte **Fan** de la Serrella
2. Dale al 'Me gusta' en esta publicación
3. Deja un **Comentario** (en esta foto)

Finaliza 6-2-2016

LA SERRELLA
CUMPLE **1 AÑO**

¡SORTED!
2 GAFAS ESPÍGOL
EDICIÓN ESPECIAL



Club de Producte
Ruta de l'arròs en
la Província de València

Valencià



Inici - Blog - Que fer? - On anar? - Esdeveniments - Sobre - Contacte



Arrossejant

Club de Producte de l'Arròs de la Província de València, font de l'arròs i el seu paisatge una experiència educativa i d'oci-turisme cultural.

Què vols fer?



Menja i tasta

L'arròs amb la família i els amics.



Camina i disfruta

Entre camps d'arròs.



Coneix i viu

L'experiència de l'arròs.



Descobreix i sent

Viu l'experiència.

Raïm de moscatell BioMoscatell! Naturalment autèntic!



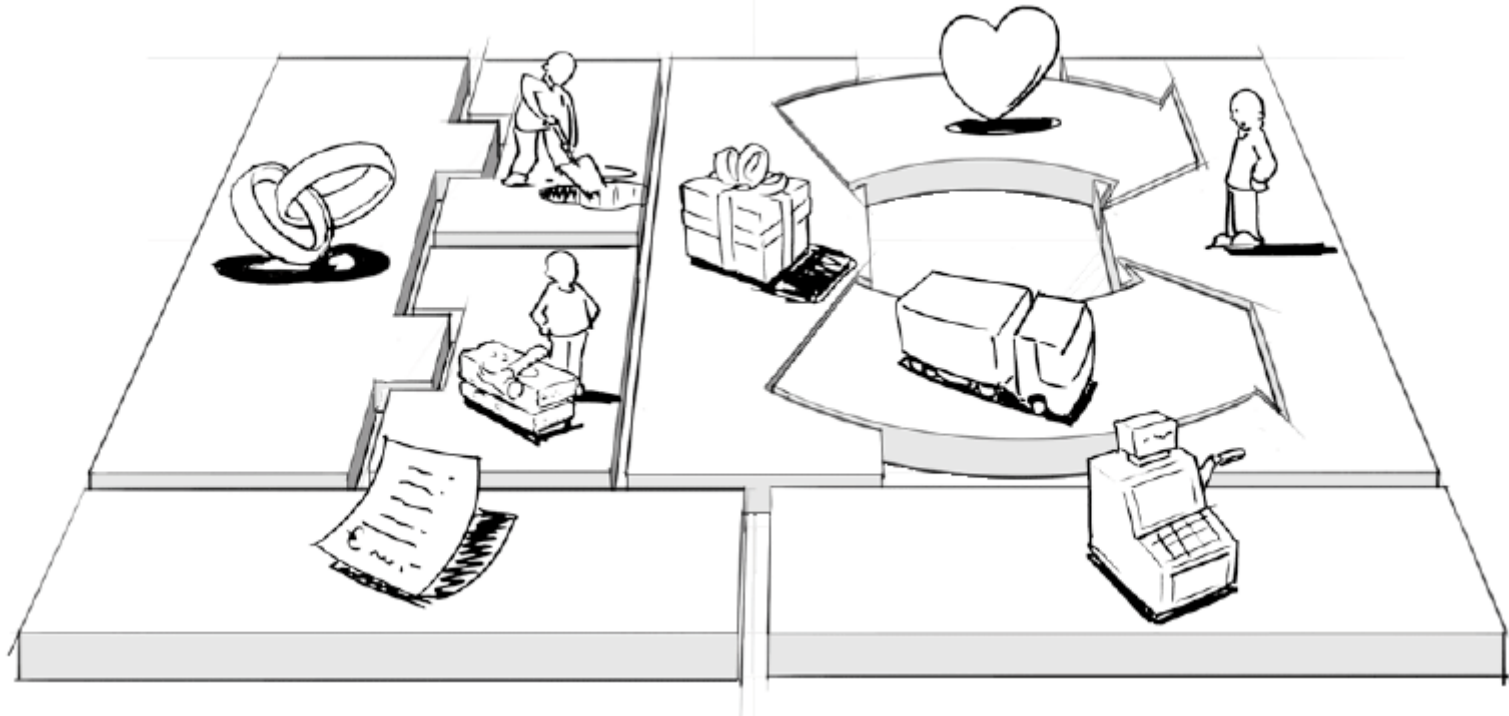
De la tradició d'una fruita única a un cultiu en conversió ecològica diferenciador,
als camps del Poble Nou de Benitatxell

BioMoscatell, el projecte del raïm de moscatell ecològic

Les qualitats del raïm de moscatell a la Marina Alta i al Poble Nou de Benitatxell són conegudes per consumidors i productors. El moscatell és fruita especial, dolça i de paladar elegant i rememorada per qui la tasta. Un grans redons, daurats pel sol de la Mediterrània en uns camps de secà, fan el moscatell peculiar i únic.

De l'herència dels romans, del saber de generacions i gràcies a l'adob de la climatologia que ha acaronat el cultiu fins a hui a dia, aquesta varietat de raïm ha arribat als nostres dies. El projecte BioMoscatell del Poble Nou de Benitatxell va nàixer en 2012, basat en aquesta tradició i identitat cultural lligada al moscatell. La iniciativa va sorgir per a posar en valor el producte autòcton, dotar-lo de la màxima excel·lència i, no sols amb criteris de sostenibilitat ambiental, sinó també pel respecte a la qualitat gastronòmica i per a aconseguir les màximes garanties per a la salut del seu consumidor.

Estructura de costes



... identificar los principales costes de aplicar el modelo de negocio a fin de pivotar y reconstruirlo si no es viable



Quédate tranquilo cuidando a los tuyos. Con un testamento, el futuro lo decides tú:

Hazlo online y ahorra tiempo.
CÓmodo y seguro.
Sólo abogados expertos.

Empezar testamento

Más información

TESTAMENTO

Garantiza un buen futuro a tu familia, anticipa problemas y decide cómo repartir tus bienes.

TESTAMENTO VITAL

¿Cuál es tu voluntad? Decide sobre tu salud, donar tu cuerpo o el tipo de entierro.

TESTAMENTO SOLIDARIO

Un testamento también es un gesto solidario. Encuentra una buena causa, ¡Y colabora!

TESTAMENTO GRATUITO

¿Sabías que con tu seguro podrías tener el testamento gratuito? ¡Averigua como!

HAZ TU TESTAMENTO ONLINE EN 4 SENCILLOS PASOS



Disfruta de nuestras promos



Solo para nuevos clientes
y de compra on-line

1 2 3 4 5

LAVAR Y PEINAR
(nuevos clientes)

9€

Comprar

CORTE CHICA
(nuevos clientes)

6€

Comprar

COLOR (nuevos
clientes)

9€

Comprar

REBAJAS 20% DTO MENU CORTE

24,99 €

REBAJAS 20% DTO MENU CHICO

13,99 €

REBAJAS 20% DTO MENU
TOTAL LOOK COLOR

Oferta
31,99 €

PROMOCIÓN KERATINA

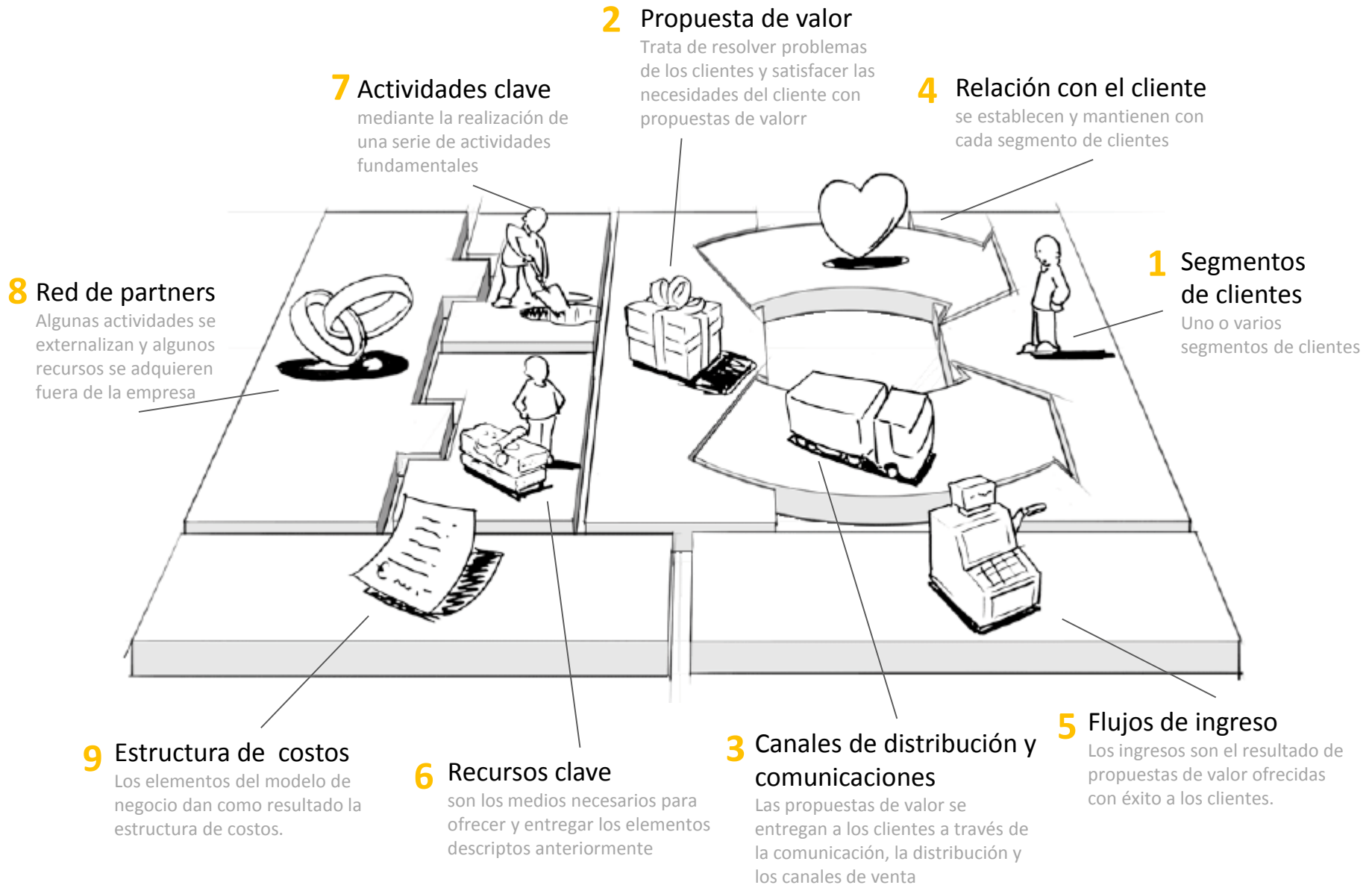
49,99 €

Ponte guapa en 3 pasos

PASO 1

PASO 2

PASO 3



Lienzo De Modelo De Negocios

Diseñado para:

Diseñado por:

En:
 Iteración:

Socios Clave



Quiénes son nuestros socios clave?
Quiénes son nuestros proveedores clave?
Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave?
Que actividades realizan nuestros socios clave?

Indicadores para medir el éxito:
Capacidad y eficiencia
Riesgo legal e financiero
Adquisición de recursos y actividades particulares

Actividades Clave



Que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
Nuestros canales?
Nuestras relaciones con los clientes?
Nuestras fuentes de ingresos?

Indicadores:
Productividad
Ejecución de problemas
Flexibilidad / Res

Propuesta de Valor



Que valor estamos entregando a los clientes?
Cual problema estamos ayudando a resolver?
Cual necesidad estamos satisfaciendo?
Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?

Indicadores:
Innovación
Diferenciación
Personalización
Formalización
"Ayuda a hacer el trabajo"
Cálculo
Menor Precio
Flexibilidad
Reducción del Costo
Reducción de Riesgo
Acreditación
Conveniencia / Usabilidad

Relación con Clientes



Que tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?
Que relaciones hemos establecido?
Cuan costosas son?
Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

Indicadores:
Satisfacción Personal
Autenticidad Personalizada
Auto Servicio
Eficiencia Automatizada
Comunidad

Segmentos De Clientes



Para quién estamos creando valor?
Quiénes son nuestros clientes mas importantes?

Indicadores:
Mercado masivo
Niche de mercado
Segmentos
Crecimiento
Plataforma multiple

Recursos Clave



Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
nuestros canales?
nuestras relaciones con los clientes?
nuestras fuentes de ingreso?

Tipos de recursos:
Financios
Intelectuales (Marcas, patentes, derechos de autor, datos)
Humanos
Físicos

Canales



A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados?
Como los estamos alcanzando ahora?
Como estan integrados nuestros canales?
Cuales Funcionan Mejor?
Cuales son los mas rentables?
Como podgmos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

Tipos del canal:
1. Canal propietario
2. Canal mediante intermediarios de producción y servicios de canales completos
3. Distribuidor
4. Aliado
5. Puntos de venta
6. Otros

Estructura De Costos

Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio?
Cuales recursos clave son los mas costosos?
Cuales actividades clave son las mas costosas?

El negocio es mas:
Enfocado al costo/estructura de costos (concentración, propuesta de valor de bajo costo, maquina automatizada, mucho outsourcing)
Enfocado al valor (Enfocado a la creación de valor, Proposiciones de valor premium)

Ejemplos de características:
Costos fijos (rental, energía, utilidades)
Costos variables
Economías de escala
Economías de alcance



Fuente De Ingresos

Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?
Actualmente por que se paga?
Como están pagando?
Como prefieren pagar?
Cuanto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

Tipos:
Venta de bienes
Carga por uso
Carga por suscripción
Inventarios/stock/financiamiento
Licenciamiento
Carga de montaje
Publicidad

Previsión de:
Límite de precios
Riesgo de saturación
Dependencia del segmento
Dependencia del volumen

Indicadores:
Margen
Ciclo de vida del producto
Métrica en tiempo real
Subsidios



EJERCICIO:

Dibujar los 9 bloques del Modelo de Negocio de Nespresso

Objetivo: Utilizar el Visual Thinking para familiarizarse con los 9 bloques del business model canvas



**Plantilla Business
Model Canvas**

+



Post its

+



Rotuladores



NESPRESSO®

Business Model Nespresso



Dos cosas contribuyen a **avanzar: ir
más deprisa que los otros o ir por el
buen camino**

René Descartes



Muchas Gracias



The time is
NOW