



EL MODELO CANVAS

“Alexander Osterwalder es un prestigioso autor, conferencista, director de formación y asesor en todo lo relacionado con el diseño del modelo de negocio y la innovación.

Osterwalder se ha establecido como líder mundial en este ámbito, sobre la base de una metodología sistemática y práctica para lograr la innovación del modelo de negocio. Ejecutivos y empresarios de todo el mundo han contado ya con el enfoque de Osterwalders para fortalecer su estrategia y lograr una ventaja competitiva a través de la innovación del modelo de negocio.

Entre las organizaciones que han contado con las ideas de Osterwalder se cuentan multinacionales de la importancia de 3M, Ericsson, IBM, Telenor, Capgemini, Deloitte, Logica, Obras Públicas y Servicios Gubernamentales de Canadá, y muchos más.

“Un modelo de negocio fundamentado en la innovación se basa en encontrar y fomentar nuevas formas de crear, entregar y captar valor”.

Junto con Yves Pigneur es autor del best-seller Business Model Generation. Además, ha participado en conferencias y talleres en Universidades como Stanford, Berkeley y HEC (Lausanne), donde obtuvo su doctorado. También es fundador de The Constellation, una organización sin ánimo de lucro con el objetivo de acabar con el SIDA y la malaria.

Osterwalder es el autor del **modelo Canvas**, un tipo de modelo de negocio que describe de manera lógica la forma en que las organizaciones crean, entregan y capturan valor. El proceso del diseño del modelo de negocios es parte de la estrategia de negocios, por lo que es de vital importancia estructurar este tipo de recursos para conocer a profundidad cómo opera una empresa y conocer las fortalezas y debilidades de la misma”. Posteriormente, se han ido dando mejoras al modelo original y su utilidad se ha ampliado a ámbitos diversos, alejados del mundo de las empresas y los negocios.





El Modelo Canvas Personal



Nota: trabajar las preguntas en color ladrillo



Un emprendimiento

Se puede concebir como un sistema de actividades humanas diseñadas bajo un cierto orden (organización), de tal manera que permitan el desarrollo de productos y/o servicios dirigidos a un determinado mercado. Todo emprendimiento requiere:

- a) Un equipo emprendedor,
- b) Una idea de negocio que parte de una oportunidad y se traduce en productos y/o servicios,
- c) Un mercado o conjunto de personas interesadas en esos productos y/o servicios,
- d) Materia prima, insumos, recursos materiales, técnicos y tecnológicos, y recursos financieros.

Todo esto se combina en lo que se conoce como el Sistema de Negocio.

Para qué te sirve diseñar el sistema de negocio

Para diseñar el sistema de negocio de tu emprendimiento, debes definir los aspectos organizativos que permitirán llevar tu producto y/o servicio a las manos del consumidor, atendiendo a las necesidades o tendencias de tu mercado objetivo. Las principales actividades que tendrás que realizar son:

- Determinar con claridad cuál es el producto y/o servicio que quieres ofrecer y cuáles son sus principales ventajas o atributos.
- Determinar los aspectos generales y operativos de este emprendimiento.
- Diseñar los diferentes procesos que requieres llevar adelante para desarrollar el producto y/o servicio desde su creación hasta que el mismo esté en manos del consumidor o cliente.
- Establecer la localización idónea para desarrollar tu producto y/o servicio.
- Identificar las instalaciones básicas, los equipos, maquinarias y herramientas que necesitas en los diferentes procesos.
- Identificar tu red de aliados para llevar adelante tu emprendimiento.
- Definir el modelo de ingresos.





POSIBILIDADES... ideas

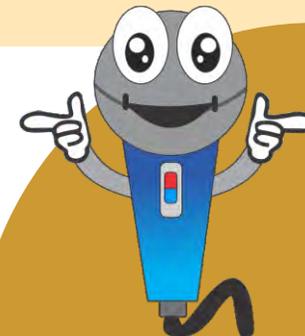
A continuación te presentamos solo de manera referencial algunas ideas que se pudiesen trabajar. Es muy importante que tomes en cuenta que en el futuro cercano e incluso por los próximos años, mucho va a cambiar por la pandemia. Cobrarán mucha importancia los servicios que se hagan llegar hasta el domicilio.

La gente no podrá salir de su casa como lo hacía antes y muchos de los servicios que conocemos hoy, cambiarán en su ubicación. Es decir, si los niños ya no pueden salir a los parques igual que antes, se necesitarán personas que los recreen en su hogar.

Fíjense como hoy los restaurantes que están trabajando, lo que hacen es llevar la comida a las casas. Incluso, hay personas que están haciendo mercados de verduras, carnes, para entregar a domicilio...En fin, tienes que pensar en como están cambiando las realidades como consecuencia del Covid-19.

- Arreglos de ropa
- Servicios de limpieza
- Cuidar a niños pequeños
- Vender ropa usada
- Hacer compras a terceros
- Reparar ropa deteriorada
- Servicios de mensajería y entregas
- Animar fiestas infantiles
- Limpiar vehículos
- Estilista a domicilio
- Servicio de catering o comida bufé
- Vender pasteles y repostería
- Vender manualidades y objetos hechos con materiales reciclados
- Maquillaje, peluquería,
- Accesorios femeninos
- Cuidado de ancianos

- Clases de baile
- Clases de dibujo/pintura
- Reventa de cosméticos
- Artesanía
- Papelería creativa
- Chef a domicilio
- Servicios secretariales desde tu hogar (asistente virtual)
- Reparación de computadoras y teléfonos celulares
- Cuidado de personas enfermas
- Servicios de lavandería
- Servicios de limpieza a domicilio
- Hamburguesas y perros calientes a domicilio o en un puesto
- Cuidado de mascotas
- Cuidado de niños





Modelo Lean Canvas

El Modelo Canvas es una poderosa herramienta para una empresa consolidada (no importa el tamaño de ésta), pero para una empresa que va empezando (mayormente las *startup*, empresas de giro tecnológico) tiene algunas estructuras que solamente son idealizadas, pues aún no tenemos contacto real con el mercado.

Para solucionar este inconveniente, Ash Maurya creó el *Lean Canvas*, que, al igual que el Canvas de Negocios, en una hoja presenta toda la esencia de la empresa, cubriendo los bloques hipotéticos con todas las ventajas que ofrece el producto y/o servicio a ofrecer. Ash Maurya es autor de uno de los libros más importantes para emprendedores de los últimos años: *Running Lean*. Nacido en Texas, fundó spark59, la cual ayuda a emprendedores a tener éxito. El Método Lean Canvas tiene la siguiente estructura:

Problema	Solución	Proposición única de valor	Ventajas	Segmentos de clientes
Alternativa	Métricas clave		Canales	
Estructura de costos		Flujos de ingreso		





EJEMPLO DE UN LIENZO PARA UNA IDEA DE NEGOCIOS PARA LA
PRODUCCIÓN DE POSTRES Y COMIDAS DIETÉTICAS

