

CLASE

Modelo de negocios

En esta cápsula, veremos cómo organizar tu negocio en 9 aspectos super puntuales que harán visual las principales actividades de tu negocio.

Haremos mucho énfasis en el grado de diferenciación, y por tanto de innovación que tu proyecto tenga, ya que si no has pensado en generar una diferenciación relevante, te haces muy vulnerable a tu competencia y te dediques a luchar contra esta competencia, antes de vender tu producto o servicio.

Para esto, utilizaremos el lienzo CANVAS, el cual nos permite adaptarnos, reinventarnos y seguir haciendo nuestros negocios. Esto último resulta ser muy importante de abordar, ya que Estamos ante un mundo cada vez más interconectado, ante un sistema en red cada día más complejo y robusto, y donde la competencia es más fácil que en otros tiempos. Es por eso, que el grado de diferenciación que desarrolles en tu proyecto, será lo más relevante a desarrollar.

En esta cápsula, haremos hincapié en la segmentación de clientes, siendo ellos el corazón de cualquier modelo de negocios. Para esto debes conocer al cliente, agruparlos y saber cuáles son sus necesidades reales. También destacaremos tu propuesta de valor, que en simples palabras, corresponde al grado de diferenciación de tu product y servicio, y más aún, la necesidad que creas para que tu cliente requiera de tu oferta y no la de otro. Por ultimo, haremos un fuerte trabajo en tus fuentes de ingreso y estructuras de costos, ya que la experiencia nos indica, que existen emprendimientos que no saben cuál es el costo de producir cada unidad o su servicio.