



The  
Human  
Factor.

# Modelo de Negocios

Guía para construir tu modelo de negocios usando el modelo Canva

[www.thehumanfactor.cl](http://www.thehumanfactor.cl)

EL ÉXITO O FRACASO DE UN EMPRENDIMIENTO DEPENDE DE:  
**LA MADURACIÓN DE LA IDEA.**

**PARA QUE TU IDEA MADURE, EL PRIMER PASO ES ESCRIBIRLA.**

*Da igual en papel, en el computador, en un tablet, en el teléfono, donde quieras, pero escríbela. Ver escrita tu idea y posteriormente el modelo de negocio que has pensado para explotarla, te permite descubrir aspectos y analizarla desde puntos de vista que cuando estaba en tu cabeza no veías.*



**DURANTE ESTE CURSO, TRABAJARÁS SOBRE ESA IDEA, ASÍ QUE MANOS A LA OBRA Y A ESCRIBIRLA. DEPENDE DE TI.**

Cuando lo hayas realizado, te solicitamos que marques la casilla de verificación que tiene esta actividad para que puedas obtener una nueva insignia ("**Mi idea de Negocio**")



# SEGMENTO DE **CLIENTES**

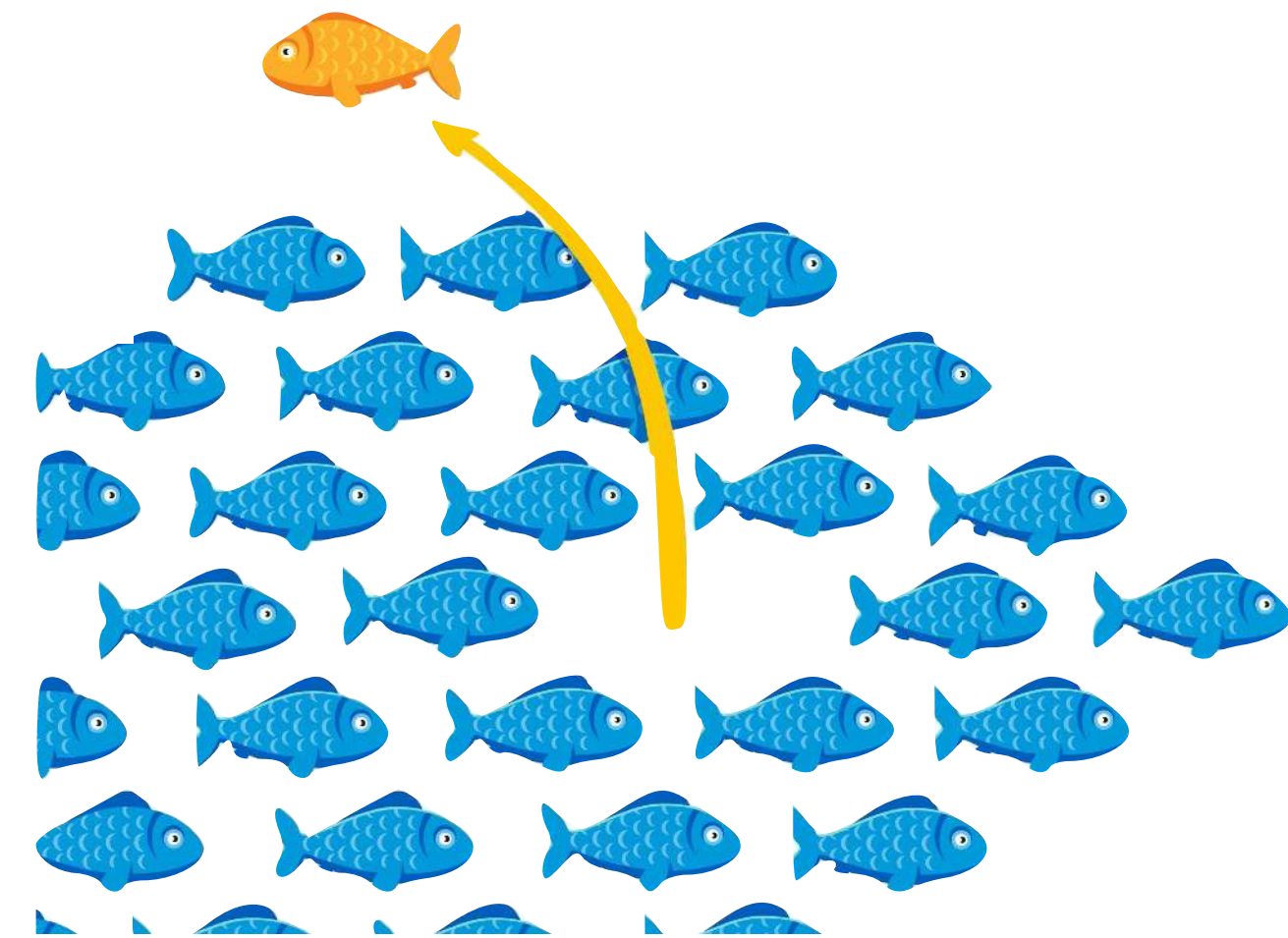


El objetivo es analizar quienes serán tus principales clientes y consumidores.

**La idea es agrupar a aquellos que tengan características similares en segmentos, viendo cuáles son sus necesidades.**

Así, será más fácil definir cómo vender, comunicar y distribuir tu oferta a cada grupo.

# PROPUESTA DE **VALOR**



**Busca definir en qué se beneficia el cliente con tu producto o servicio, respondiendo las siguientes preguntas:**

- ¿Qué valor ofreces a los clientes?
- ¿Cuál de los problemas o necesidades de los clientes ayudas a resolver?
- ¿Qué paquetes de productos y servicios ofreces a cada segmento de clientes?



# FUENTES DE **INGRESOS**



Describe la forma en que **generarás recursos**, identificando claramente que aporte monetario hace cada grupo de clientes.

Esto puede ser a través de: venta de activos; manejo de tarifas; suscripciones; préstamo, alquiler o arrendamiento financiero; licencias; honorarios y publicidad.

# RECURSOS **CLAVES**



**Son todos aquellos recursos que le permiten a tu empresa crear el valor definido en los pasos anteriores.**

**Físicos:** infraestructura, máquinas, materiales.  
**Intelectuales:** marcas, patentes y derechos de autor.  
**Personas:** quienes trabajan en el proyecto.  
**Financieros:** fluidez económica, líneas de crédito, capital.

# ACTIVIDADES **CLAVES**



Identifica las actividades más importantes para que **tu negocio funcione**.

**Producción:** acciones cuyo resultado es un producto, incluyendo la manufactura y el diseño.

**Solución de problemas:** las actividades apuntan a dar solución a problemas específicos del cliente.

**Red/plataforma:** la actividad clave se desarrolla en torno a una plataforma de servicios, como una página web, software o una red de distribución.

# ALIANZAS **ESTRATÉGICAS**



Analiza quiénes serán tus socios/as proveedores y colaboradores/as de la empresa. **La idea es entender qué aportará cada uno de ellos/as y cuál es su relevancia para el funcionamiento de tu negocio**, especialmente en relación a los recursos y actividades claves definidas anteriormente.

# ESTRUCTURA DE **COSTOS**



Especifica los costos de tu empresa,  
diferenciando entre 2 tipos.

**Fijo:** no dependen de la producción de bienes o servicios.

**Variables:** cambian según la producción de bienes o servicios.

MODELO  
DE NEGOCIOS  
**CANVAS.**

# EJERCICIO. MODELO **CANVAS**.



## ALIANZAS **CLAVES**

# 8

Analiza quiénes serán tus socios/as proveedores y colaboradores/as de la empresa. **La idea es entender qué aportará cada uno de ellos/as y cuál es su relevancia para el funcionamiento de tu negocio**, especialmente en relación a los recursos y actividades claves definidas anteriormente.

### ¿COMO?

## ACTIVIDADES **CLAVES**

# 7

Identifica las actividades más importantes para que tu negocio funcione

## RECURSOS **CLAVES**

# 6

Son todos aquellos recursos que le permiten a tu empresa crear el valor definido en los pasos anteriores

## PROPUESTA DE **VALOR**

# 1

**Busca definir en qué se beneficia el cliente con tu producto o servicio, respondiendo las siguientes preguntas:**

- ¿Qué valor ofreces a los clientes?
- ¿Cuál de los problemas o necesidades de los clientes ayudas a resolver?
- ¿Qué paquetes de productos y servicios ofreces a cada segmento de clientes?

### ¿QUE?

## RELACIÓN CON LOS **CLIENTES**

# 4

Cuál será la forma en como conectas con tus clientes

## **CANALES**

# 3

Describe cuáles serán las formas de comercializar tu oferta

## SEGMENTO DE **CLIENTES**

# 2

¿Para quién creas valor?

**La idea es agrupar a aquellos que tengan características similares en segmentos, viendo cuáles son sus necesidades. Puede ser más de uno.**

Así, será más fácil definir cómo vender, comunicar y distribuir tu oferta a cada grupo.

### ¿QUIEN?

## ESTRUCTURA DE **COSTOS**

# 9

Qué tipo de costos tiene tu proyecto (Fijo/Variable). Define una estructura básica

### ¿CUANTO?

## FLUJO DE **INGRESOS**

# 5

Describe la forma en que **generarás recursos**, identificando claramente que aporte monetario hace cada grupo de clientes. ¿Cuál es el valor que tus clientes están dispuestos a pagar?

ALIANZAS  
**CLAVES**

**8**

Compañías de Discos  
Músicos Independientes  
Dueños de Derechos.

ACTIVIDADES  
**CLAVES**

**7**

Mantenimiento App/web/PC  
Software.  
Gestión Biblioteca  
Compra de contenido  
Negociaciones, Mktg

RECURSOS  
**CLAVES**

**6**

Licencias y Contratos  
RRHH (Programadores)  
Plataforma

PROPUESTA DE  
**VALOR**

**1**

**Usuarios Suscritos y Gratis**

Acceso a una gran biblioteca  
de canciones a tarifas  
rentables/gratis. Acceso  
inmediato a música en  
streaming

**Anunciantes**

Llegar a un gran público y  
realizar campañas y  
promociones.



RELACIÓN CON LOS  
**CLIENTES**

**4**

Website, Facebook, Twitter.  
Plataformas Streaming Spotify.  
API's

**CANALES**

**3**

Programa Software PC  
Aplicación Móvil  
Aplicación Web

SEGMENTO DE  
**CLIENTES**

**2**

Anunciantes  
Suscriptores  
Usuarios Gratis

ESTRUCTURA DE  
**COSTOS**

**9**

Salarios  
Royalties de música  
Costos de operación asociadas al servicio de entrega

FLUJO DE  
**INGRESOS**

**5**

Ingresos por anuncios.  
Ingresos por usuarios.