

MÉTODO CANVAS: Desarrolla tu Plan de Negocio



Como emprendedor y consultor, para iniciar cualquier proyecto es clave diseñar un plan de negocio adecuado y correcto para que pueda tener éxito.

Definir este plan de negocio no es fácil y en general conlleva tiempo, esfuerzo y muchas horas de trabajo que no siempre se disponen o son lo eficaces que nos gustaría.

Es por ello que escribo este post y recomiendo a todos aquellos que inicien nuevos viajes empresariales que puedan utilizar como herramienta de base el Método CANVAS. Este método fue diseñado en 2004 por el suizo Alexander Osterwalder, y cuenta como hizo algo simple, práctico y aplicable de la estrategia, el emprendimiento y la innovación. Su objetivo es diseñar modelos de negocio con un sencillo esquema de un folio evitando los viejos planes de empresa que ocupaban paquetes de hojas enteros.

Alexander Osterwalder, es doctor por la Universidad de Lausanne, y publicó el libro **Generación de Modelos de Negocio** (Deusto, 2011), coescrito con el profesor belga Ives Pigneur donde participaron 470 expertos aportando casos prácticos de empresas reales, allí explica su método Canvas (que en español significa lienzo).

Este modelo consta de nueve apartados, y se puede resumir en cuatro pasos:

1. Conocer al cliente.
2. Identificar qué problemas o necesidades tiene
3. Definir una solución
4. Y saber cuánto estaría dispuesto a pagar por ello.

¿Qué aporta El Business Model Canvas?

- Transforma el antiguo Plan de Negocio en un recuadro dividido en nueve celdas que se deden rellenar.
- Permite que la información se pueda cambiar rápida y fácilmente para adaptarse a los continuos cambios del mercado.
- Permite estar en contacto continuo con el cliente para conocer su opinión sobre el producto o servicio.
- Asegura cubrir todos los aspectos importantes de una organización.
- Ofrece feedback y por tanto su cambio y transformación.
- Es de aplicación directa.

¿Cómo utilizar el método Canvas?

En una hoja como la que aparece en la imagen rellenamos los 9 campos definidos.

b2ap3_thumbnail_modelo-canvasp.jpg

Image not found or type unknown

- 1. Segmentos de mercado:** en este módulo definiremos los diferentes grupos de personas o entidades a los que nos queremos dirigir.
- 2. Propuestas de valor:** uno de los aspectos más importantes: describir el conjunto de productos y servicios que crean valor para el segmento de mercado que queremos llegar. La propuesta de valor es el factor que hace que un cliente se decante por una u otra empresa; su finalidad es solucionar un problema o satisfacer una necesidad del cliente.
- 3. Canales:** explicaremos el modo en que nos comunicaremos con los diferentes segmentos de mercado para llegar a ellos y proporcionarles una propuesta de valor. Los canales de comunicación, distribución y venta establecen el contacto entre la empresa y los clientes.
- 4. Relaciones con clientes:** cuál será la relación que deseamos establecer con cada segmento de mercado. Esta relación podrá ser personal o automatizada.
- 5. Fuentes de ingresos:** debemos definir cuáles serán las vías de ingresos económicos basadas en aquello que ofrecemos, definiremos los precios y nos haremos la pregunta en relación al valor-precio que ofrecemos: ¿por qué valor está dispuesto a pagar cada segmento de mercado?. También incluiremos las formas de pago.
- 6. Recursos clave:** aquí incluiremos los activos más importantes que disponemos. Dependerá de nuestro negocio, pueden ser los recursos humanos, las instalaciones, o los propios productos o servicios que ofrezcamos.
- 7. Actividades clave:** se describen las acciones más importantes que debemos realizar

para que nuestro modelo de negocio funcione, vinculadas a nuestros servicios y productos.

8. Asociaciones clave: aquí incluimos la red de proveedores, comerciales y socios que contribuyen al funcionamiento del negocio.

9. Estructura de costes: incluimos todos los costes que implica la puesta en marcha de nuestro modelo de negocio: sueldos, alquiler, suministros, proveedores, equipamiento, etc.

Finalmente os dejo un video explicativo desarrollado por los propios creadores del método:

Como observaréis al realizarlo, consiste en un método sencillo, rápido y que nos facilita una gran cantidad de información para definir, analizar e investigar nuestro modelo de negocio. Espero que os ayude!!

Fuentes:

http://economia.elpais.com/economia/2014/11/24/actualidad/1416832996_039554.html

<http://www.entuxia.com/financiacion/wp-content/uploads/MODELO-DE-NEGOCIO-CANVAS-EJEMPLO.pdf>

Link to Original article: <https://www.manelvalcarce.com/blog/metodo-canvas-desarrolla-tu-plan-de-negocio?elem=90208>