TALLER

INTRODUCCION AL MODELO DE NEGOCIOS

CARTILLA DE APRENDIZAJE

OBJETIVO GENERAL

Potenciar tu actitud emprendedora mediante la sensibilización y cualificación de tus valores y habilidades, teniendo como eje rector el concepto práctico del modelo de negocio.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Sensibilizar a la mujer sobre la importancia del emprendimiento para su desarrollo personal y profesional y que este desarrollo propenda en la continuidad y puesta en marcha de su proyecto productivo.
- Dar a conocer los conceptos básicos de modelo de negocio.
- Incentivar habilidades comunicativas en torno al modelo de negocio y con enfoque en la utilización de redes sociales como plataformas de difusión para sus emprendimientos.

DURACIÓN DE LA FORMACION: 16 horas presenciales.

Las acciones de formación concernientes a este material fueron ejecutadas de manera gratuita para las usuarias en el marco de la convocatoria realizada por la secretaria de la Mujer del Distrito de Santa Marta. Por la Consultora y conferencista Andrea Urrutia valle.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.

¿POR QUÈ EMPRENDER?

Iniciar el curso de introducción al modelo de negocios con esta pregunta para reflexionar las razones que se tienen para montar un negocio. Hicimos una breve introducción a este tema teniendo como referente el concepto que descubrió autor y profesor británico Simon Sinek, quien es especialista en gestión, motivación y desarrollo personal.

En su libro Empieza con el por qué describe cómo muchos lideres y personas a cargo de empresas saben **QUÉ** hacen, algunos, saben **CÓMO** lo hacen, pero muy pocos descubren **PORQUÉ** lo hacen. **"Conocer el PORQUÉ es esencial para alcanzar un éxito duradero y tener la posibilidad de evitar ser metido en un cajón de sastre con los demás"[1].**

Descubrimos y construimos el concepto que emprender requiere una receta con tus propios ingredientes y materiales que puedes encontrar al descubrirte y conocerte recuerda:

EMPRENDER = APTITUD + ACTITUD

Nos enfocamos en clase en hacernos las siguientes preguntas:

1. **Descúbrete:** Describe tu persona con con 3 cualidades que te han identificado desde siempre. Recuerda tus valores, tus habilidades. ¿Qué es lo que te ha caracterizado desde que eras pequeña que te han enseñado? ¿Qué es lo que practicas que tus padres o cuidadores te han dejado como legado?

2. **Antecedentes de tu idea de negocio:** ¿Cómo nació tu idea? Describe en pocas palabras tu experiencia al iniciar tu proyecto. Anota todo aquello que te ha salido bien pero también ten en cuenta tus fracasos. Los fracasos son fuente de aprendizaje y tienen información que te puede servir para desarrollarte y avanzar en tus propósitos.
3. **Describe el problema:** ¿Cuál es la necesidad que has identificado en tu entorno? Aun no pienses en vender. Piensa en cuál es esa problemática que puedes ayudar a solucionar y que está relacionada con tus talentos y tus habilidades. Pregúntate y conversa con tus personas más cercanas: ¿Qué está sucediendo en tu entorno? ¿Cómo es que esta situación sucede en tu entorno? ¿Por qué es que esa situación sucede en tu entorno? Estas son preguntas que, si las respondes de manera adecuada, te permitirán con datos y hechos, revisar el problema que existe en tu comunidad.
4. **¿Quiénes estarían dispuestos a pagar por tu producto o servicio?**
   Describe el grupo de personas que consumen tu producto o servicio. ¿Qué hacen diariamente? ¿Dónde están ubicados? Sé lo más específica posible.

[1] Simon Sinek Libro: Empieza con el porque pág 36

Si aun no tienes un producto hecho comienza por indagar, y conocer al grupo de personas que podrían consumirlo. Si encontraste un problema común que necesita una gran solución. Realiza entrevistas pequeñas a las personas que conoces para saber cuanto dinero han invertido antes en alguna solución al problema – si hubiera competencia –

Conocer a tu cliente es muy importante. Todo lo que aprendes en este taller es para concentrar la creación de tu proyecto o también para basar tu emprendimiento en crear o mantener ese producto o servicio que todos quieren comprar. Es un proceso, paso a paso que te llevara desde lo que tienes en la construcción de tu modelo de negocio que luego puedes escalar y ver crecer.

5. ¿Cuáles son las dificultades de tus clientes y usuarios hoy?

Has una lista definiendo las dificultades que tienen tus clientes hoy. ¿Cómo podrías solucionar con tu producto o servicio ese problema que te planteaste? Sé lo más específica posible.

Si tienes un negocio en funcionamiento, piensa y analiza aquellas modificaciones que has tenido que realizar a tu producto o servicio a partir de las solicitudes de tus clientes.

6. ¿Cómo resuelve tu producto el problema?

A partir de cada dificultad identificada en el punto anterior, enumera como tu producto o servicio resuelve esas dificultades que tienen tus clientes. Esta pregunta es muy importante. Aquí vas a poder identificar aquello que hace que tu producto o servicio sea único.

7. Escribe tu Propuesta de valor

Describe tu producto de una forma diferente. Utiliza máximo 6 palabras. Es decir, conforma una oración con sentido que pueda responder la siguiente información:
*Menciona el resultado que tus clientes recibirán al consumir tu producto.
*Menciona la descripción más breve del mismo.
*Recuerda destacar eso que hace que tu producto sea único.

Nota:

No incluyas el precio, ni menciones que es un producto de calidad. Recuerda lo aprendido, estos aspectos se reconocen por parte de tus clientes al elegir tu producto o servicio.

Modelo de Negocio:

Entremos en materia. Después de haber realizado el análisis de los elementos anteriores concernientes a la propuesta de valor, profundizamos en el estudio de lo que es un modelo de negocio. Se define como aquel que **"Describe las bases sobre las que una empresa crea proporciona y capta valor"[2].** Si no tienes empresa, piensa en tu proyecto de emprendimiento, eso que has estado desarrollando con esmero para crear y proporcionar valor a tu entorno.

Según lo planteado anteriormente, el boceto o lienzo de modelo de negocio tiene 9 casillas que de manera general proyectan la idea que está en marcha y que ya está generando ingresos o también se puede crear para lograr su ejecución en poco tiempo. Comienza identificando los recursos que tienes a mano. A continuación, encontrarás la adaptación del boceto (lienzo) del modelo de negocio.

Recuerda según lo expuesto de manera muy general, que las casillas del lado derecho: 1. Propuesta de valor, 2. mercado, 3. canales, 4. Clientes y 5 Fuentes de Ingreso; definen la deseabilidad de tu producto o servicio. Te invitan con estas preguntas y datos a centrar la mirada en el conocimiento del problema o situación que identificaste, tener claro quién es tu cliente y los ingresos que esperas recibir.

De otra parte, las casillas del lado izquierdo: 6. Recursos clave, 7. Actividades clave, 8. Socios Clave, 9. Estructura de costos; Representan la factibilidad y las acciones que de manera continua te ayudaran a mantener esos clientes que has identificado.

El boceto de modelo de negocio tiene una ventaja para que puedas identificar paso a paso los requerimientos de tu proyecto paso a paso. Es importante que periódicamente alimentes y revises lo que vayas avanzando y lo complementes con el conocimiento de tu cadena de valor.

[2] Yves Pigneur y Alexander Osterwalder, Generación de Modelos de Negocio, Ediciones Deusto, 2011

Diseñado por: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation

BOCETO DE MODELO DE NEGOCIO

Diseñado Por:	Empresa:	Fecha:	Versión:

Socios Clave

8. ¿Quiénes son tus asociados de negocio?
Proveedores
Alianzas entre competidores
Revisa tu cadena de valor, determina como la elección de estos socios te puede ayudar a disminuir costos, con actividades de mercadeo. Busca la cooperación es decir, genera acuerdos donde tu socio y tu obtienen un beneficio mutuo.

Actividades Clave

7 ¿Qué acciones se necesitan de manera continua?
Estructuración de Procesos (Tecnología)
Producción de productos
Producción de Contenidos
Revisa tu cadena de valor para realizar un plan de acción acorde a las necesidades de tu modelo de negocio.

Recursos Clave

6 ¿Qué requiere el proyecto para la generación de ingresos?
R. Físicos / R. Intelectuales /Talento Humano
R. Económicos : Revisa tu Cadena de Valor para determinar con qué cuentas y como puedes ir obteniendo lo que sirve para escalar tu modelo de negocio.

Propuesta de Valor

1 ¿Qué necesidad ayuda a resolver tu producto?
¿Qué producto o servicio tienes?
Describelo brevemente con características físicas y funcionales.
¿Qué te distingue? ¿Cómo facilitas la vida de tus clientes?

Clientes

4 Describe tus clientes
Diferencia los Clientes de los usuarios
Revisa cual es tu relación con tus potenciales clientes ¿Cómo haces para atraer nuevos clientes?

Canales

3 ¿Cómo estableces contacto con tus clientes?
¿Tienes una estrategia de contenidos para informar a tus clientes sobre tus productos?
Categorías:
Pagina web /Redes sociales /Eventos

Mercado

2 ¿Cuál es tu segmento de mercado?
Tu emprendimiento puede atender uno o varios segmentos del mercado. Escoge el más adecuado de acuerdo con tu propuesta de valor y la diversidad de tus productos.

Mercado Nicho
Mercado Masivo
Mercado Segmentado
Mercado Diversificado

Estructura de Costos

9. Identifica los costos más importantes de tu proyecto

Características
Costos fijos (Salarios, arriendos, utilidades del negocio - No estan relacionados con el producto)
Costos Variables (Materia prima, mano de obra, insumos - Estan directamente relacionados con producto)
Inversiones (Maquinaria y equipo, recursos que se compran una sola vez)

Fuentes de Ingreso

5 ¿Cómo ganamos dinero ahora?
¿Prestas algún servicio adicional a tus clientes? ¿Cuánto cobras por ello?
Tipos
Dinero en Efectivo — Precio fijo
Crédito — Precio Negociado

Escuela de Formación
para Mujeres del
Distrito de Santa Marta

Traducción español)
Por Janine Warner
Sembramedia.com

Adaptación por
Andrea Urrutia Valle

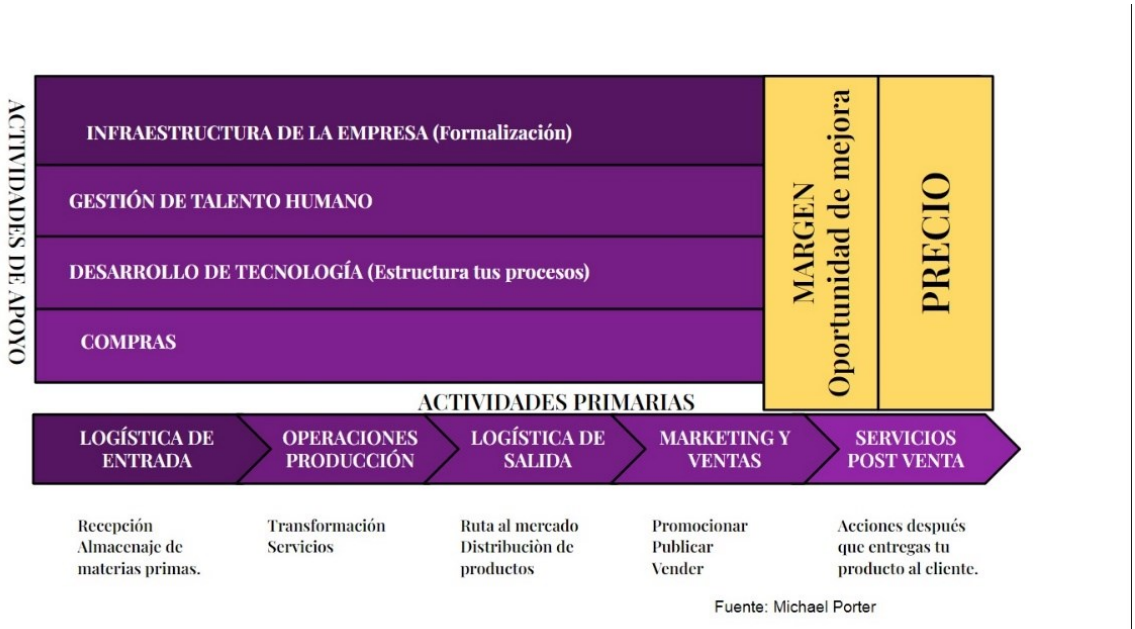
Cadena de Valor:

La cadena de valor es un complemento al boceto de tu modelo de negocio.

Te ayuda a revisar qué es aquello con lo que cuentas en este momento. Vas a poder fijarte un margen, determinar tu precio. Ir viendo como tu producto o servicio puede tener un mayor reconocimiento en el mercado.

También te ayudará a descubrir que es lo que necesitas para hacer crecer tu negocio. Revísala paso a paso. Inicia con lo que tienes. Comienza determinando las Actividades Primarias, para luego determinar las Actividades de Apoyo. Cuando tengas todos los componentes básicos, vas a poder determinar el Margen para identificar las oportunidades de mejora que tiene tu proyecto paso a paso.

En la siguiente imagen se expone un resumen con los aspectos clave a revisar. Recuerda iniciar a revisar tu cadena de valor con lo que tienes a mano.



Marketing Digital Beneficios

Al comunicar tu producto o servicio de manera digital, estas compartiendo lo que sabes hacer con muchas personas alrededor del mundo. Te comparto los beneficios de comunicar tu emprendimiento con muchas personas:

Confianza y Credibilidad:

Al publicar tus productos o servicios y lo que sabes hacer, ayudas a tu cliente a generar confianza para esa venta segura. Comunicar tus procesos y lo que puedes hacer para mejorar la vida de tus clientes a través de tus productos, te ayudará a que ellos comiencen a confiar en ti de manera natural.

Movilidad:

Las aplicaciones y redes sociales se convierten elementos de comunicación internacionales que te permiten para que un negocio conecte con posibles clientes y usuarios de diferentes partes del mundo desde el inicio de tu negocio. Si comienzas a ver las redes sociales y aplicaciones como unidades de negocio, tienes la oportunidad de ampliar tu red de contactos y conseguir interacciones de valor que te permitirán hacer ventas en otras ciudades distintas, sin tener que movilizarte de donde te encuentras. Por ello es importante, trabajar en tener publicaciones que respondan preguntas y generen reflexiones en tus posibles clientes. De esta manera lograrás una atención espontánea y genuina de los mismos.

Competencia y Crecimiento:

Usar aplicaciones y redes sociales te puede ayudar a identificar qué se encuentran haciendo tus posibles competidores en otros lugares del mundo. Conocer la competencia también puede ser beneficioso para realizar colaboraciones y construir alianzas con personas locales de esos lugares. Existen muchas y múltiples herramientas estratégicas que te permiten buscar coincidencias de tu propuesta de valor y así captar nuevos clientes.

Al captar nuevos clientes, aumentaras las posibilidades y oportunidades de trabajar el crecimiento de tu proyecto de manera escalonada. Teniendo el seguimiento de las acciones continuadas de tu modelo de negocio.

Es importante que tengas presente que todos estos beneficios y oportunidades se darán solo si conservas una continuidad en las acciones que te propongas realizar en el desarrollo y fortalecimiento de tu proyecto.

Recuerda que compartimos un breve resumen de los objetivos al usar las redes sociales como unidades estratégicas de negocio para comunicar tu emprendimiento.

¿Para qué sirve cada red social?

RED/ASPECTO	INSTAGRAM	FACEBOOK
ROL	Generar un Vinculo	Construir relaciones
OBJETIVO	Generar empatía	*Generar un vínculo con la audiencia *Informar
ACTIVIDAD	*Mostrar el rostro y la personalidad de la marca *Transmitir emociones	*Generar conversaciones en torno a tu producto *Informar *Educar a la audiencia

DESCUBRE TU TIPO DE MERCADO

Entre más diferenciado sea tu producto o servicio, podrás identificar claramente cual es tu tipo de mercado. Puedes hacer clasificaciones de tu producto para diversos clientes o usuarios. Recuerda segmentar tus comunicaciones dependiendo del publico al que has escogido dirigirte.

FUENTES Y REFERENCIAS

1. Libro Empieza con el Porqué Simon Sinek
2. Libro Generación de Modelos de Negocio, Yves Pigneur y Alexander Osterwalder.
3. Video: Cómo hacer emprendimiento digital
4. Simon Sinek: El circulo dorado
5. Caso de Fullarepa Mix
6. Caso de Natalitissues
7. Evolución de Nataly