

Diseño de modelos de negocio

escrito por Andy Garcia | 30/12/2013



Una vez familiarizado con el [lienzo de modelo de negocios](#) y sus 9 módulos, el siguiente nivel son los [patrones de modelos de negocio](#) y... ¿ahora qué?

Según el libro «**Generación de modelos de negocio**», el tercer bloque de «**la gramática de los modelos de negocios**» son las 6 técnicas de diseño de modelos de negocio que a continuación se exponen:

Aportaciones de clientes:

Para facilitar que los clientes puedan aportar sus ideas al modelo de negocio se puede usar una herramienta llamada **mapa de empatía**, una vez definidos los clientes hay que hacerles 6 preguntas y colocar sus respuestas en el mapa:

1. ¿Qué ves?

2. ¿Qué oyes?
3. ¿Qué piensas y sientes?
4. ¿Qué dices y haces?
5. ¿Qué esfuerzos haces?
6. ¿Qué resultados obtienes?



Ideación:

Se propone un brainstorming con 2 fases, la primera para generar el mayor número de ideas y la segunda para clasificar, agrupar y descartar la mayoría de las ideas hasta quedarnos con unas pocas, para generar innovación partiendo de cualquiera de los módulos del canvas, así los epicentros de la información pueden estar en: los recursos, la oferta, los clientes, las finanzas o en varios puntos a la vez.

Durante la fase de generación de ideas se proponer hacer preguntas locas del tipo «¿y si...? añadiendo cualquier cosa, responder las preguntas rápido y analizarlas más adelante.

Pensamiento visual:

Para favorecer un pensamiento visual se propone utilizar un rotulador gordo para definir una sola idea en cada post-it, usando pocas palabras o incluso una imagen simple, una vez descartadas las ideas que no vamos a trabajar hoy, hay que definir el orden de los post-it, valorando varias posibilidades, para empezar y acabar la historia en diferentes puntos, probar a contar la historia mostrando los post-it de uno en uno, utilizando los diferentes caminos definidos para valorar el resultado.

Creación de prototipos:

Para crear un prototipo hay que tener en cuenta que existen diferentes escalas que son válidas según la fase en la que te encuentres:

1. Dibujo en servilleta, da igual que sea simple, es el primer paso para ilustrar el futuro prototipo.
2. Lienzo elaborado, después del paso anterior ya puedes pasar a definir con más detalles.
3. Plan de negocio que posibilita la simulación financiera contemplando varios posibles escenarios.
4. Prueba de campo para validar la viabilidad del prototipo elaborado.

Narración de historias:

Para narrar tu idea como una historia y motivar a tus oyentes para la acción, puedes usar la perspectiva empresarial adquiriendo el rol de empleado o la del cliente cuyas necesidades se tratan de cubrir.

Puedes utilizar 5 técnicas básicas:

1. Discurso e imágenes para ilustrar tus palabras
2. Elaboración de un video-clip o video promocional
3. Juego de rol asignando a algunos de los asistentes roles de los actores que intervienen para que participen

4. Texto e imágenes, el clásico powerpoint con viñetas
5. Una tira cómica que va mostrando el desarrollo de la historia

Escenarios:

Tratamos de estudiar el escenario presente añadiendo variaciones para decidir los cambios de modelos de negocio para el futuro, lo ideal sería anticiparse a los problemas pero la mayoría de las veces no se ponen en marcha las soluciones hasta que los problemas no son inevitables.

Si ya controlas los diseños de modelos de negocio te gustará conocer las [estrategias de modelos de negocio](#) y si quieres tener una visión más amplia de todo este asunto, te gustará descubrir el post sobre la [generación de modelos de negocio](#).