

Lienzo de modelo de negocios

escrito por Andy Garcia | 08/12/2013



Si tienes una idea de negocio y eres auto-suficiente para desarrollarla tú sólo, entonces quizá no necesitas un «*lienzo de modelo de negocios*», aunque no te vendría mal...

Por el contrario, si tienes un perfil profesional técnico, o eres un artista, o lo tuyo son las relaciones humanas, quizá poder contar tu idea a otras personas complementarias

te podría valer para validar su viabilidad o valorar posibles sinergias.

Para poder comunicarte con tus posibles socios o incluso inversores, necesitas un lenguaje común, cuya estructura sea coherente y bien conocida por todas las partes, así y sólo así podrás reducir las ambigüedades que podrían lastrar el desarrollo del modelo de negocio.

Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor.

Hay muchas metodologías para desarrollar tu modelo de negocio, pero de un tiempo a esta parte hay una que se está imponiendo, este sistema consta de un [lienzo](#) que puedes usar para definir, co-crear y comunicar tu idea, así como para estudiar modelos de negocio de casos de éxito y aprender de ellos.



Este lienzo (o canvas en su versión original inglesa) consta de 9 módulos:

1. Segmentos de clientes
2. Propuestas de valor

3. Canales de distribución
4. Relaciones con clientes
5. Fuentes de ingresos
6. Recursos clave
7. Actividades clave
8. Red de asociados
9. Estructura de costes

Siguiendo esta estructura y orden puedes empezar a responder las siguientes 9 preguntas, y utilizando post-it con las respuestas puedes ir rellenando el lienzo:

1. ¿Quiénes serán tus clientes más importantes?
2. ¿Qué les puedes ofrecer que ellos necesitan?
3. ¿Cómo vas a llegar a tus clientes?
4. ¿Cómo gestionarás las relaciones con tus clientes?
5. ¿Cuáles serán las fuentes de ingresos?
6. ¿Cuáles son tus recursos clave para este negocio?
7. ¿Qué actividades clave puedes desarrollar?
8. ¿Qué contactos te ayudarán a conseguirlo?
9. ¿Cuáles serán los costes de la puesta en marcha?

Hay muchas formas de hacer las mismas 9 preguntas anteriores, si alguna te parece ambigua puedes leer otra forma de hacer las mismas preguntas directamente del [lienzo completo](#) o utilizar la siguiente imagen:

Partners Clave ¿Qué pueden hacer los partners mejor que tú o con un coste menor y, por tanto enriquecer tu modelo de negocio?	Actividades Clave ¿Qué actividades clave hay que desarrollar en su modelo de negocio de que manera las llevas a cabo?	Propuesta de Valor ¿Qué problema solucionamos? ¿Qué necesidad satisfacemos? ¿Qué beneficios aporta?	Relación con los Clientes ¿Qué tipo de relaciones esperan tus clientes que establezcas y mantengas con ellos?	Segmento de Clientes ¿A quién nos dirigimos? ¿Qué segmentos consideramos? ¿Cuales son prioritarios?
	Recursos Clave ¿Qué recursos clave requiere tu modelo de negocio?		Canales ¿A través de qué canales/medios contactarás y atenderás a tus clientes?	
Estructura de Costes ¿Cuál es la estructura de costes de tu modelo de negocio?		Flujos de Ingresos ¿Qué valor están dispuestos a pagar tus clientes por tu solución y mediante qué formas de pago? ¿Qué márgenes obtengo?		

Cuando ya tengas el canvas, te puede resultar útil conocer los [patrones 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](#).