

Los 5 patrones definidos en el libro «*business model canvas*» son los siguientes:

1.- Desagregación de modelos de negocio:

Existen 3 tipos de actividades empresariales: relaciones con clientes, innovación de productos e infraestructuras. Aunque una pequeña empresa puede desarrollar los 3 tipos, si fuera posible, lo ideal sería desagregar los 3 tipos en 3 entidades con cierta independiencia. En el caso de las micro-empresas 3 socios podrían encargarse cada uno de una de las 3 actividades y mientras uno se encarga de las relaciones con los clientes, otro se encarga de innovar en la producción y el tercero de definir la infraestructura empresarial.

2.- La larga cola:

El concepto de larga cola hace referencia a la oportunidad que supone tener una cartera de productos o servicios muy amplia, con muchas variaciones, de forma que vendiendo pocas unidades de cada uno puedes conseguir vender más que si sólo tuvieras unos pocos elementos. Supone un reto ya que la forma de organizar la estructura empresarial es más compleja, pero si lo dejas todo bien atado y permites que el sistema crezca y escale, sin que ello suponga un problema logístico podrás sacar partido al concepto de la larga cola.

3.- Plataformas multilaterales:

Si tienes bien definidos varios segmentos de personas implicadas para tu plataforma y la satisfacción de uno depende de la calidad y cantidad del otro, puedes definir 2 grandes grupos; los usuarios que son los que crean valor y los clientes que son los que pagan por ese valor, consiguiendo una masa crítica de usuarios en un tiempo razonable, puedes conseguir hacer negocios con los clientes, siempre y cuando los intereses del primer grupo

sean complementarios con los del segundo.

4.- GRATIS como modelo de negocio:

Si has entendido el ejemplo del patrón anterior, no te resultará difícil entender un ejemplo en el cual unos pocos actores estén dispuestos a pagar si consigues que una gran masa de personas interesadas en una cosa concreta formen parte de tu comunidad o plataforma, el éxito del patrón radica en conseguir la mayor cantidad de personas en el segundo grupo y para conseguirlo sólo tienes que regalar algo valioso para ellos, lo gratis funciona y si además hay calidad puedes mover masas.

5.- Modelos de negocio abiertos:

Los modelos abiertos sostienen que la colaboración sistemática con socios externos tanto para que ellos aprovechen nuestros recursos infra-utilizados como para sub-contratar nosotros su capacidad, sus activos o sus ideas, esto te puede permitir rentabilizar las innovaciones internas o externalizar las que no podemos o no nos conviene producir dentro de nuestra estructura empresarial.

Si ya conoces los patrones puede resultarte interesante echar un vistazo al [diseño 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](#).