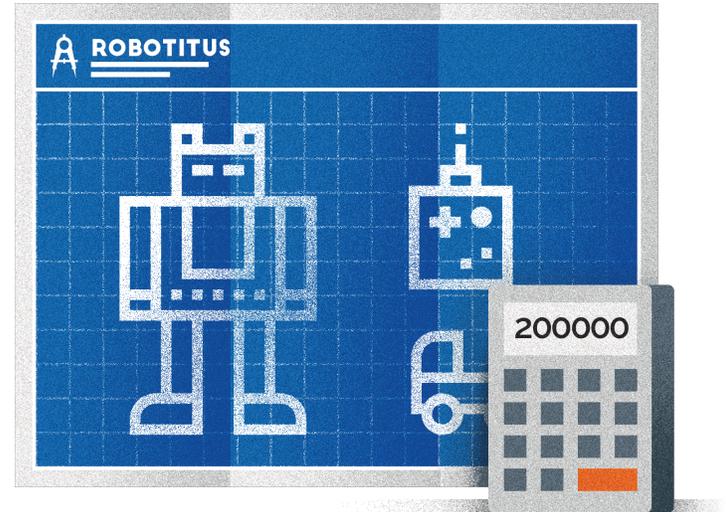




Planificar mi idea.

En este capítulo aprenderás a diferenciarte y a crear tu modelo de negocios, fundamental para tener éxito!



¡Bienvenido al Kit Emprendedor! Desde hoy podrás apoyarte en esta herramienta durante todo el proceso de emprender. Aquí podrás encontrar nuevos conocimientos y sugerencias para cada etapa en que estés.

Te encuentras en el momento **Idea de Negocio** y en el capítulo **Planificar mi idea**, ya aprendiste a idear y desarrollar tu propuesta, ahora aprenderás a planificar tu idea para que tu negocio funcione.



IDEA DE NEGOCIO



PROYECTOS DE NEGOCIO



NEGOCIO EN FUNCIONAMIENTO



NEGOCIO EN CRECIMIENTO



NEGOCIO EN CONSOLIDACIÓN

- Crear una idea
- Validar con clientes
- **Planificar mi idea**

Para esto, te enseñaremos a definir tu propuesta de valor y a crear un modelo de negocios, herramientas fundamentales para que tu idea de negocio tenga éxito.

Mi propuesta de valor.

Lograr un buen modelo de negocio es fundamental para el éxito de tu idea de negocio. Dos personas pueden tener la misma idea, pero un buen modelo de negocio puede determinar que este crezca, mientras que uno débil puede hacer que el negocio no funcione. Haz la diferencia!

La propuesta de valor es el centro del modelo de negocio, por eso es tan importante definirla. **La propuesta de valor de tu emprendimiento es qué valor entregarás a tu cliente para que prefiera tu producto/servicio frente a otros similares.** Este valor no sólo es lo tangible, sino también el valor emocional que entregarás con tu producto/servicio, cuánto aportas a lo que siente y/o vive el cliente.

Una propuesta diferente.

Tener una propuesta de valor diferente, puede ser: ofrecer un producto/servicio distinto o bien, hacer vivir una experiencia nueva para tus clientes. Esto añade valor, ya que tendrás un sello propio que ayudará a ganarte a tus clientes y que luego será clave para crear tu marca.

Algunos aspectos en los que te puedes diferenciar son:



Característica

Ofrezco algo que nadie tiene o la gente me reconoce por un atributo.



Diseño

Tengo una funcionalidad y/o estética que encantan.



Experiencia

Ofrezco una experiencia única con mi producto / servicio.



Costos

Ofrezco el producto más barato y me compran en gran cantidad.



Distribución

Entrego el producto de la forma más conveniente para mis clientes.



Especialista

Soy el que ofrece el producto / servicio de mejor calidad.



Consejo: Sello verde.

Si tu emprendimiento siempre tiene en cuenta en sus procesos el cuidado del medioambiente y la comunidad, este también puede ser un sello diferenciador.



Mi propuesta de valor.

A continuación te presentamos un recurso que te permitirá describir tu propuesta de valor en una sola frase, para así no olvidarla, pues es el centro de tu modelo de negocios! Te invitamos a que utilices lo que aprendiste sobre diferenciación en la sección anterior para que tu propuesta de valor sea única!

Para personas _____ que quieren satisfacer la necesidad de

_____ le ofrezco mi producto/servicio que consiste en

_____ que entrega _____

diferencia de otros negocios similares que _____

Mi modelo de negocio.

Construir un modelo de negocio permitirá que organices tu proyecto para así diseñar las mejores estrategias para crecer! La forma de completarlo es sencilla, solo debes ir paso a paso. A continuación te contamos en qué consiste y mostramos un ejemplo:

Hola! Soy Sofía y te contaré sobre el modelo de negocio de mi emprendimiento de venta y arriendo de bicicletas para padres e hijos.





Clientes

Son las personas que quieres que compren tu producto o paguen por el servicio que ofrecerá tu negocio. La idea es caracterizar a tus clientes lo más detalladamente posible.



Propuesta de valor

Es el valor (tangible o intangible) que entregas a tu cliente con tu producto/servicio o bien, con tu emprendimiento. *Puedes completar este cuadro con lo trabajado en la sección anterior.



Relación con mis clientes

Es la forma en que te relacionas con tus clientes para que te prefieran. Es definir, por ejemplo, si vas tener una relación cercana, formal o de confianza con tus clientes.



Canales de distribución

Son los medios por los que tendrás contacto con tus clientes ya sea en la promoción, venta, distribución y post-venta de tu producto/servicio.



Flujos de ingresos

Son todas las formas con las que ganarás dinero (o generarás ingresos) con tu emprendimiento. Es definir, por ejemplo, si generarás ingresos por compra, por suscripción, entre otros.



Actividades clave

Son las acciones más importantes que debes realizar para que tu proyecto funcione.



Recursos clave

Son las cosas o recursos clave que requieres para que tu proyecto pueda operar.



Alianzas clave

Son personas externas al emprendimiento, como instituciones o empresas que necesito para que mi negocio funcione mejor.



Estructura de costos

Son todos los ítems por los que debes pagar para que tu negocio funcione, la publicidad, los sueldos o el local comercial, por ejemplo.

Ejemplos

Padres jóvenes que les guste hacer actividad al aire libre con sus hijos pequeños.

Ofrecemos formar vínculos entre padres e hijos, a través del uso de la bicicleta más cómoda y segura del mercado.

Por redes sociales nos ven como un negocio cercano y nos cuentan su experiencia con el producto.

Redes sociales para darme a conocer y despacho a domicilio del producto.

Venta directa y arriendo de bicicletas.

Participar de eventos o ferias para la familia que se hagan al aire libre.

Bicicletas.

Empresa que fabrica bicicletas a pedido al por mayor.

Comprar las bicicletas al por mayor, pagar el puesto en ferias.



Mi modelo de negocio.

Ahora te toca a ti realizar el modelo de negocio de tu proyecto, en la herramienta encontrarás algunas preguntas para orientarte y ayudarte a completar cada ítem. Recuerda que este es sólo un primer boceto, la idea es que sigas mejorándolo!

8. Alianzas clave

¿Qué instituciones o personas me pueden ayudar a mejorar algún aspecto de mi modelo de negocios?

7. Actividades clave

¿Qué actividades son altamente necesarias para desarrollar mi proyecto?

2. Propuesta de valor

¿Qué beneficios aporta mi producto/servicio frente al problema o necesidad?

4. Relación con mis clientes

¿Qué tipo de relaciones quieren mis clientes que establezca y mantenga con ellos?

1. Clientes

¿Cuál es/son el/los principal grupo/s de personas a los que se dirige mi producto/servicio?
¿Cuáles son sus características?

6. Recursos clave

¿Qué materiales, insumos o recursos clave requiere mi proyecto?

3. Canales

¿Qué medios utilizaré para contactar y atender a mis clientes?

9. Estructura de costos

¿Cuáles son los recursos o procesos que generan un mayor costo para mi proyecto? ¿Cuáles son los principales gastos de mi negocio?

5. Flujos de ingresos

¿Por qué productos/servicios cobraré a mis clientes?
¿Cuánto están dispuestos a pagar mis clientes por mi producto/servicio y mediante qué medios de pago?



Consejo: Entorno y grupos relevantes.

Te hemos presentado el Modelo Canvas que corresponde al modelo tradicional de diseño de negocios. Sin embargo, para una mayor profundización, te recomendamos explorar más en detalle tu **entorno y los grupos relevantes** que pueden impactar en mayor o menor medida a tu negocio.

Grupos internos: Identifica cómo tu emprendimiento se relaciona con empleados o potenciales inversionistas.

Grupos externos: Identifica cómo tu emprendimiento se relaciona con proveedores, clientes, con el lugar donde se desarrolla, con el gobierno y con la sociedad en general.

También, puedes utilizar un mapa de relaciones para diagramar las interacciones entre cada uno de ellos y así analizar qué tanto podrían afectar a tu negocio. Ordénalos según la cercanía de la interacción y determina la relación que tienen con tu emprendimiento.



- **Mi Emprendimiento.**
- **Grupos Internos.**
- **Grupos Externos.**

¿Y ahora cómo sigo?

En este capítulo aprendiste a consolidar tu propuesta de valor y a diseñar tu modelo de negocio. Has dado un gran paso para tu emprendimiento! Queremos que sigas! **En el siguiente capítulo aprenderás sobre COSTOS Y PRECIOS**, elementos fundamentales para comenzar y afirmar tu negocio. Esto te será muy útil para aprovechar tus recursos y no gastar de más!



IDEA DE
NEGOCIO



PROYECTOS
DE NEGOCIO



NEGOCIO EN
FUNCIONAMIENTO



NEGOCIO EN
CRECIMIENTO



NEGOCIO EN
CONSOLIDACIÓN