EHRSAM
PERÚ CONSULT

BUSINESS MODEL CANVAS: HERRAMIENTA DE ESTRATEGIA PARA LAS EMPRESAS

Posted on 22. diciembre 2023

Business Model Canvas: Canvas: Herramienta de estrategia para las empresas

¿Qué es Canvas?

El Modelo de Negocios Canvas o BMC por sus siglas en inglés del Business Model Canvas es una herramienta que te permite desarrollar y estructurar de forma dinámica tu modelo de negocio porque su principal característica es la visibilidad en su conjunto de todas las áreas estratégicas de tu negocio.

¿De dónde procede el BMC?

El BMC está basado en la tesis doctoral del suizo experto en marketing Alexander Osterwalder sobre Ontología de Modelos de Negocios, la cual fue presentada en 2004. Esta tesis fue el primer paso para el desarrollo del modelo Canvas, el cual fue explicado a detalle en el libro “Business Model Generation” (Generación de Modelos de Negocios) publicado en el año 2010 cuyos autores fueron Alexander Osterwalder e Yves Pigneur.

Ventajas del BMC

- Análisis visual del modelo de negocio en una sola vista, porque todos lo elementos se combinan en una sola página.
- Permite definir y concretizar ideas abstractas.
- Enfoque de las necesidades en forma conjunta y no sólo de un área.
- Identificación de las dependencias entre las áreas del modelo de negocio.
- Comprensión de la importancia de cada área.
- Es un modelo diseñado para trabajar en equipo por lo que todos los involucrados pueden opinar, dar ideas y buscar soluciones y estrategias en conjunto.

Aplicación del BMC

Se recomienda trabajar el modelo Canvas en equipo, para ello necesitarás elaborar una plantilla dividida en 9 bloques. La plantilla la puedes elaborar tú mismo en un papelógrafo tamaño A2 o A1 de preferencia o también puedes usar e imprimir una plantilla de internet. Acá te dejo un ejemplo, pero realmente existen muchas opciones en la internet.
También se necesitan de notas adhesivas de diferentes colores como los post-it y bolígrafos. La dinámica es ir llenando los bloques con las notas adhesivas, en las cuales los miembros del equipo deberán escribir sus ideas y propuestas que han ido analizando en conjunto.

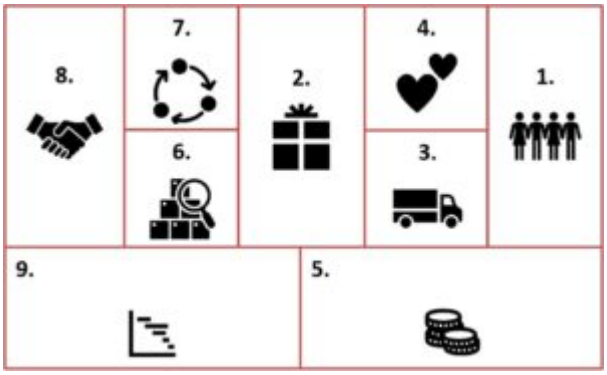
Organisación y estructura

Como ya mencionamos, el lienzo de trabajo está dividido en 9 áreas. Son cinco columnas de las cuales la segunda y la cuarta están divididas en dos con una línea vertical. Debajo de las cinco columnas existe una franja horizontal, la cual está dividida en dos. Con una línea vertical en el medio. El relleno de los bloques tiene un orden particular. Lo recomendable es ponerle un número a cada bloque. La primera columna a la derecha es el bloque 1, la columna del medio es el bloque 2. Al costado del bloque 1 se encuentra la cuarta columna que está dividida en dos, abajo es el bloque 3 y arriba es el bloque 4. El bloque 5 se encuentra en la franja horizontal a la derecha. Los bloques 6 y 7 se encuentran en la segunda columna que también está dividida, 6 abajo y siete arriba. El bloque 8

es la primera columna y el bloque 9 se encuentra ubicado en la franja horizontal a la izquierda, al costado del bloque 5. Puede parecer confuso, pero más abajo podrás visualizar cómo está ordenado el lienzo del Canvas, pero antes veremos cómo se llaman cada uno de estos bloques.

Componentes básicos del BMC

A continuación, te enumeraré los componentes de acuerdo con el bloque al que pertenecen:
1. Segmentos de mercado: Acá se menciona al cliente al cual te quieres dirigir o te diriges.
2. Propuesta de valor: Es básicamente el producto y sus características visto como un valor.
3. Canales de distribución: Cómo te diriges a tu cliente y cómo accede este a tu producto.
4. Relación con el cliente: Esto depende de tu público objetivo y del trato que deseas brindar.
5. Fuente de ingresos: Acá defines cómo tu empresa genera ingresos, esto va a depender de tu propuesta de valor y del segmento de mercado, así puedes identificar cuánto está dispuesto a pagar tu cliente.
6. Recursos clave: Acá deberás mencionar los recursos necesarios para el funcionamiento de tu negocio.
7. Actividades clave: Las principales actividades de tu empresa para poder ofrecer tu producto.
8. Socios clave: Deberás identificar qué socios son necesarios y cuáles son los prescindibles.
9. Estructura de costes: Es una visión general de los costos fundamentales de tu negocio.



Descripción y preguntas clave en cada componente:

Acabamos de mencionarte cuáles son los componentes del Canvas y te hemos descrito brevemente cada uno, con la idea de que elabores tu lienzo con una idea más clara de cómo trabajarlo, pero seguramente aún tienes muchas dudas por lo que te ayudaremos con la descripción

de estos bloques y algunas preguntas claves que te ayudarán a definir cada bloque.
1. Segmento de mercado o segmento cliente. Grupo de usuarios con determinadas características y comportamientos de usos o segmentos de clientes. Preguntas:
¿Para quién creo valor con mi oferta?
¿Quiénes son mis clientes más importantes?
2. Propuesta de valor o el producto. Valor añadido o propuesta de valor para las necesidades de los segmentos de clientes. Preguntas:
¿Para qué problemas quieren esos clientes una solución?
¿Qué beneficios o valor añadido ofrezco yo a los clientes con mi oferta?
¿Qué necesidades del cliente deseo cubrir?
¿Qué combinación de productos y servicios ofrezco a los grupos objetivo?
3. Canales de distribución. Canales de venta y comunicación para el segmento de clientes. Preguntas:
¿Cómo o a través de qué canales llego a mis clientes?
¿Qué canales funcionan mejor? ¿Cuáles son los mejores puntos de contacto?
4. Relación con el cliente. Forma de relación con los segmentos de clientes. Preguntas:
¿Qué tipo de relación tengo con los clientes?, ¿personalizada, masiva?
¿Qué hago para construir, mantener y ampliar la relación?
5. Fuente de ingresos, ganancia. La forma en que se deben generar los ingresos por segmento de clientes. Estrategias de precios iniciales. Preguntas:
¿Qué beneficios están dispuestos a pagar mis clientes? ¿y cuánto?
¿Existen productos y/o servicios comparables? ¿Cuáles son las fuentes de ingresos ahí?
¿Cuánto contribuye cada una de las fuentes de ingresos individuales a los ingresos totales?
6. Recursos clave. Recursos e infraestructura necesaria para poder ofrecer el producto y/o servicio. Preguntas:
¿En qué recursos se basa mi propuesta de valor?
¿Qué recursos clave necesito para ofrecer valor al cliente?
7. Actividades clave. Todas las actividades centrales que son necesarias para ofrecer el producto y/o servicio. Preguntas:
¿Qué actividades tengo que realizar para cumplir con el beneficio del cliente?
¿Qué actividades son necesarias para los canales de venta y cuáles para la relación con el cliente?
8. Socios clave. Lista de socios clave asociados con la actividad clave respectiva. Preguntas:
¿Quiénes son mis socios clave, quiénes son mis proveedores más importantes?

¿Para qué recursos clave o actividades clave dependo de los socios?
9. Estructura de costos. Primera planificación financiera básica. Preguntas:
¿Qué estructura de costos resulta de la planificación?
¿Qué recursos clave y/o actividades clave son los generadores de costos?

Resumen

El Canvas está orientado al desarrollo de planes operativos y estratégicos.
Es una herramienta eficaz para debatir la dinámica y el desarrollo de modelos de negocio de forma rápida, visualmente atractiva y concreta.
Gracias a esta herramienta es fácil identificar cómo los componentes se interrelacionan entre sí.
Es una herramienta muy usada por las Start-Ups y para planificar la transformación digital de una empresa.

Autores Holger Ehrsam y Mónica Valcárcel Imágen de portada: Image by vectorjuice on Freepik