

# EL CANVAS BMY

## Guía de Instrucciones

### Utilización

Con el canvas Business Model You puedes dibujar nuevas ideas de trabajo o emprendimiento o visualizar tu actual trabajo.

El canvas lo puedes utilizar individualmente como una herramienta de diseño y trabajar en equipos con un lenguaje compartido para tener mejores conversaciones estratégicas sobre tu carrera o emprendimiento.

### Materiales

Canvas poster en formato A1

Post It en varios colores

Marcadores para tus ideas

### Reglas de juego

#### No escribas en el canvas:

Utiliza Post It para describir tu modelo de negocios personal. Podrás mover las cosas dentro y fuera del canvas. De esta manera las ideas se mantienen móviles y se mantienen las cosas flexibles.

### El canvas Business Model You



**Propuesta de Valor:** Este es el corazón de tu modelo de negocios personal. Tu propuesta de valor describe porque tú trabajo le importa a tus clientes.

**¿Cómo ayudas a tus clientes?**



**Clientes:** Así como en un modelo de empresas, tus clientes son las personas que deciden pagar por tus servicios.

**¿Quién es tu cliente más importante?**

¿Quién depende de tu trabajo para realizar el suyo?



**Actividades Claves:** Son aquellas actividades que surgen de quién eres. Están soportadas por tus recursos claves.

**¿Qué actividades claves requiere tu Propuesta de Valor?**

### Una idea por Post It:

No hagas bullets en los Post It. Ejemplo: Usa dos Post It para describir dos competencias, cómo tu liderazgo adaptativo y tu pensamiento creativo.

### Instrucciones

#### Empezando:

Comience a esbozar tu modelo de negocio usando Post It para cada uno de los nueve segmentos. Algunas personas prefieren iniciar identificando sus clientes o propuestas de valor. Otros prefieren comenzar con sus recursos clave o actividades clave. No importa por dónde comiences. ¡Simplemente comienza!

#### Agrega elementos claves a tu modelo:

Preguntate cuáles son todos los elementos que tu modelo de negocio requiere para crear, entregar y capturar valor. Crea un Post It para cada elemento que sea importante.

#### Comprueba la integridad y coherencia:

Asegurate de no crear elementos "huérfanos" en tu modelo. Por ejemplo, para cada segmento de clientes, debe haber una propuesta de valor correspondiente. O, para cada propuesta de valor debes enumerar los recursos y actividades clave que se requieren para crearla.

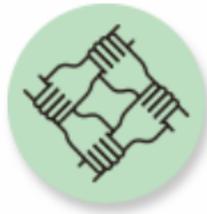
#### Cuenta una historia:

Cuando termines de dibujar tu modelo, intenta contar la historia de tu modelo, un Post It a la vez. Anote todos los Post It y explica tu modelo de negocio colocando un Post It tras otro en un canvas en blanco. Esto te obligará a contar un elemento de historia coherente tras elemento.



**Recursos Claves:** Este bloque define quién eres y que es lo que tienes a nivel personal. Tus fortalezas, experiencias y conocimientos son definidos en este bloque.

**¿Cuáles son tus fortalezas, lo que te gusta, tus intereses?**



**Socios Claves:** Quien te ayuda a realizar las actividades de tu trabajo. Socios claves pueden considerar compañeros de trabajo, tu líder o supervisor, proveedores o socios externos.

**¿De que formas te apoyan y cómo?**



**Canales:** Cómo te conocen tus clientes potenciales. Es una de las áreas más desafiantes para todo profesional. Proceso de marketing: Crear conciencia - lograr evaluación - vender - entregar y seguimiento post venta (Relaciones con Clientes)

**¿Cómo entregas tu Propuesta de Valor (qué canales utilizas)?**



**Relaciones con Clientes:** Un buen vendedor hace seguimiento a su cliente después de entregar sus servicios o productos, para asegurar que esta satisfecho.

**¿Cómo interactúas con tus clientes (a través de que medios)?**



**Beneficios:** Incluyen los beneficios tangibles como salarios, comisiones, bonos, otros y los beneficios intangibles (blandos) como desarrollo, reconocimiento, contribución social, sentido de pertenencia entre otros.

**¿Qué obtienes por ayudar a tus clientes?**



**Costos:** Cuánto tiempo, dinero y energía gastas en el trabajo que realizas para ayudar a tus clientes. La falta de flexibilidad puede ser también considerada un costo alto cuando impacta el tiempo o lugar en que debes realizar tu trabajo.

**¿Qué entregas en tu trabajo (tiempo, dinero, energía, flexibilidad)?**

## Mejores prácticas



### Codificación de color:

Usa diferentes colores para resaltar ciertos aspectos de tu modelo de negocio. Por ejemplo, usa un Post It de color

diferente por cada segmento de clientes distinto que tengas en tu modelo de negocio. Luego continua usando los mismos colores para las propuestas de valores, canales, etc. correspondientes.



### Dibujos y palabras:

Combinar imágenes y palabras para describir los segmentos de un modelo de negocios es más poderoso que solo usar palabras.

Nuestro cerebro procesa imágenes más rápido que las palabras. Por lo tanto, las imágenes permitirán a los espectadores de tu canvas captar más rápidamente la idea principal de tu modelo.



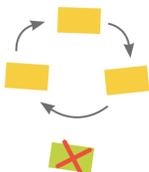
### Granularidad:

No agregues demasiados Post It cuando estés esbozando la visión general estratégica de tu modelo de negocio. Demasiados detalles ocultan la idea principal de tu

modelo. Por otro lado, agregar detalles es apropiado cuando trabajas en el refinamiento de tu modelo de negocio, para probarlo y considerar el desarrollo del cliente.

## Errores cometidos con frecuencia

### Elementos huérfanos



### Mezclar presente y futuro



### Demasiadas ideas en un canvas

