



Lección 20

MODELO DE NEGOCIOS

Resumen

Los alumnos conocerán que es un modelo de negocios y sus etapas, de manera grupal y divertida crearán un modelo de negocios durante la sesión, que los ayudará a tener una idea completa y clara.

Agenda



¿Qué es el modelo de negocios? ⌚ (10 min)

Lienzo de modelo negocios ⌚ (45 minutos)

Cierre ⌚ (5 min)

Objetivo



- Conocer las etapas de un modelo de negocios.
- Expandir sus ideas para pensar en su propia idea.
- Crear un modelo de negocio grupal conforme aprenden.

Preparación



- Lienzo de modelo de negocios por alumno.

Lienzo de modelo de negocios EmprendelHEROES			
Idea	Nombre	Fecha	
Explica tu idea de negocio	Describe el problema	Explica tu propuesta de valor	¿Cómo generas ingresos?
	Describe a tus clientes	Define tu publicidad y distribución	Describe tu plan de crecimiento



DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIOS? (EXPLICACIÓN)

Se explicará a los alumnos qué es un modelo de negocios, además conocerán y harán uso del modelo de negocios POSSIBLE el cual consta de 7 pasos descritos a continuación:

- A. **Describe el problema:** el primer paso es definir la necesidad que se quiere resolver con una idea de negocio. Mediante las necesidades se crean formas de satisfacerlas y así surgen oportunidades de negocios, productos o servicios. Al conocer el problema se podrá descubrir qué productos o servicios son los más adecuados para satisfacer al cliente.
- B. **Explica tu idea de negocios:** Una vez que identificadas las soluciones se puede desarrollar un producto o servicio que resuelva un problema, a partir de la solución surgirá la idea de negocio. Es muy importante definir de manera clara, sencilla y en una frase que hace especial a la idea de negocio y cómo se va a satisfacer a los clientes. La idea de negocios puede ser un producto o servicio.

Para que la idea de negocio sea efectiva debe: cubrir una necesidad, que sea viable, que sea atractiva y que sea comercializable.

- C. **Describe a tus clientes:** Entre mejor se conozca a los clientes mejor se podrá dar un servicio o producto que se ajuste a lo que quieren o necesitan, se debe entender por que compraran el servicio o producto que se les ofrece, cómo se les puede vender y las estrategias para mantener su fidelidad. Se puede tener varios tipos de clientes, por ello es importante realizar segmentación de mercado, es decir, clasificarlos.
- D. **Explica tu propuesta de valor:** Es lo que te hace diferente a la competencia, lo que te da ventaja hacia los demás, aquí es donde se debe explicar los beneficios del negocio ¿qué haces mejor?, la manera en que cubres las necesidades y cómo se rebasan las expectativas de tus clientes. Por medio de la propuesta de valor se explica a los clientes por que deben comprarte a ti y no a otros, se identifica un rasgo diferenciador que cubre una necesidad antes no identificada, por ejemplo: precio competitivo, innovación,



Consejo de la lección

Modelo de negocios: Un modelo de negocio es una herramienta que te permite definir el ADN de una empresa, ayudándole a saber quién es, cómo lo hace, a qué costo, con qué medios y qué fuentes de ingresos tendrá. Permite tener claridad en que ofrecer al mercado, cómo hacerlo, a quién venderlo, cómo venderlo y de qué forma generar ingresos.



Consejo de la lección

Canvas: Se trata de una herramienta utilizada para diseñar modelos de negocio, es decir, crear la lógica de una empresa que abarque clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica.



Consejo de la lección

Problema o necesidad: una sensación de carencia que requiere ser satisfecha.



Consejo de la lección

Producto: Estos los puedes almacenar, tocar o ver. Por ejemplo: sillas, computadora, galletas.



Consejo de la lección

Servicio: Los servicios no se pueden ver, tocar o almacenar. Son actividades que responden a las necesidades del cliente.



Consejo de la lección

Segmentación de mercado: Detectar y clasificar a las personas, y/o organizaciones de distintos grupos con características similares (edad, género, nivel de ingresos, tipos de población, etc).

**Consejo de la lección**

Clientes potenciales: Todos aquellos consumidores que por sus características sociales, económicas o demográficas son posibles compradores de un producto o servicio.

**Consejo de la lección**

Publicidad: Es una forma de comunicación que tiene por objetivo incrementar el consumo de un producto o servicio, insertar una nueva marca, mejorar la imagen de una marca o re posicionarla en la mente de un consumidor. Se lleva a cabo a través de campañas publicitarias que se difunden por medios de comunicación.

**Consejo de la lección**

Distribución de producto: Es el conducto por el cual se llevarán los productos o servicios al cliente, es necesario elegirlas de manera eficiente y económica.

**Objetivos de la plática**

- Modelo de negocio Pokémon GO explicado en Canvas I+IDEA
<https://www.youtube.com/watch?v=7Nazg4IVCPw>

garantías después de las ventas, rapidez del servicio.

El aspecto en el que se destaca es la propuesta de valor y debe poder ser resumida en una frase que sea: clara y fácil de entender, que comunique que obtendrá el cliente, y explique qué te diferencia de la competencia.

- E. **Define tu publicidad y distribución:** Para comunicarse efectivamente con los clientes es necesario que te conozcan y para ello se requiere publicidad. Para elegir cómo hacerlo es necesario entender a los clientes. Una vía de publicidad son las redes sociales, para ello se debe entender cuáles son consumidos o visitados por los clientes.

Es importante crear una estrategia publicitaria, definir los medios donde tendrás presencia y crear un mensaje e imagen. Cuando el cliente está interesado en adquirir tu marca se requiere un plan de distribución, identificar cómo distribuir el producto y cómo lograr introducirse al medio.

- F. **¿Cómo generas ingresos?:** Para que la idea de negocios exista por mucho tiempo y seas capaz de ofrecer el producto o servicio, es necesario generar ingresos. Es necesario establecer un precio que permita generar ganancias, para ello hay que estar conscientes de los costos que se tienen (vivienda, pago de luz, internet), para tener claridad en cuanto costaría y si el precio es viable. Es importante identificar cuántas unidades se tendrían que vender para cubrir los costos y recibir ingresos.

Algunas opciones para generar ingresos son las siguientes:

- Venta o renta: ofrecer el producto y se obtiene dinero por ello.
- Membresía o suscripción: el cliente paga una vez por mes (ejemplo: un gimnasio).
- Licencias: un pago que se hace para tener el derecho de utilizar un servicio (por ejemplo uso de software).
- Cuota por uso: Un pago cada vez que se utiliza el servicio, una vez o periódicamente. (por ejemplo servicios de agua, luz, etc.).
- Venta de espacios publicitarios: Vender espacios publicitarios (revista o blog).
- Intercambio: intercambiar un producto o servicio por otro.

- G. **Describe tu plan de crecimiento:** Para poder crecer es necesario tener un camino hacia el éxito, definiendo las actividades que te impulsarán a crecer e incrementar ingresos.

Algunos ejemplos son: Generar alianzas, crear un sitio web, APP para teléfonos inteligentes, estrategia

publicitaria en redes, definir los lugares para expandirse, lanzar un blog, estrategia de recomendaciones, descuentos y promociones.

A continuación se mostrará a los alumnos el siguiente video para que comprendan las etapas del modelo canvas, o puede ser utilizado como un contenido de apoyo para comprensión del profesor y posterior el sea la vía de explicación.

Se mostrará a los alumnos el modelo de negocios de Pokemon Go con la finalidad de que refuercen el conocimiento sobre el tema y los sensibilice con una aplicación de su agrado.

Recomendación:

Se proporcionan los siguientes videos para complementar el conocimiento de los temas previo a la sesión:

- Propuesta de negocios Kitcaixa
<https://youtu.be/TImGvigm87U>
- 8 Productos Innovadores De Emprendedores
<https://www.youtube.com/watch?v=VvLZgaQzSzc>
- Doce emprendedores nos venden sus ideas en 12 segundos
<https://www.youtube.com/watch?v=BcvojGhIWCg>
- Describe el problema POSiBLE
<https://youtu.be/ynkE-mP4pgc>
- Explica tu idea de negocio POSiBLE
<https://www.youtube.com/watch?v=5sPpOTFEmOI>
- Describe a tus clientes POSiBLE
<https://youtu.be/yPJDxeRzeS4>
- Propuesta de valor POSiBLE
<https://www.youtube.com/watch?v=TgtpHvzdhVc>
- Propuesta de valor Kitcaixa
<https://youtu.be/ioNyBgMdGPI>
- Define tu publicidad y distribución POSiBLE
<https://youtu.be/y7f1wjtUHis>
- Cómo generas ingresos POSiBLE
<https://youtu.be/PmMog-ndh-A>
- Describe tú plan de crecimiento POSiBLE
<https://youtu.be/RM5854TTDOs>
- Validacion de ideas
<https://youtu.be/xgA2tE8WNxo>

Ejemplos

- 8 Productos Innovadores De Emprendedores
<https://www.youtube.com/watch?v=VvLZ9aQzSzc>
- Doce emprendedores nos venden sus ideas en 12 segundos
<https://www.youtube.com/watch?v=BcvojGhIWGg>

Describe el problema:

Ahora que los alumnos tienen claridad en cómo realizar un modelo de negocio, elegirán un problema a tratar grupalmente o por equipos, en el que les interese emprender, primero se les mostrarán los siguientes ejemplos para expandir sus ideas:

Actividad:

Cuando el grupo o equipos decida el problema que querrán tratar, se harán las siguientes preguntas y las responderán en conjunto:

- **¿Cuál es la necesidad o problema que resolverán o quieren resolver con la idea de negocio? (abierta) Máximo 70 palabras**
Ejemplos: Contaminación ambiental, acceso a la tecnología para personas con alguna discapacidad, comunicación en poblaciones aisladas, purificación del agua o aire, transporte, seguridad, riego, agricultura etc.
- **Describan la idea de negocio para resolver la necesidad o el problema mencionado (en una oración) (abierta) Máximo 70 palabras**
- **Haciendo uso del lienzo de modelo de negocio, podrán escribir en el apartado "Describe el problema" su idea a tratar**

Explica tu idea de negocio Actividad:

Ahora que han descrito el problema, pasarán a la etapa "explicación de idea de negocio", respondiendo las siguientes preguntas en conjunto:

- **Indiquen el nombre de su idea de negocio (abierta) Máximo 15 palabras**
- **Su idea de negocio es:**
 - A. Producto
 - B. Servicio
- **Seleccionen una de las siguientes categorías en la que se encuentra su idea de negocio:**
 - A. Salud / Nutrición / Deporte
 - B. Educación o Capacitación
 - C. Vivienda / Servicios para el hogar
 - D. Energía / Recursos naturales / Medio Ambiente
 - E. Transporte / Logística
 - F. Cultura / Arte / Entretenimiento / Industrias creativas
 - G. Ciencia / Tecnología / Telecomunicaciones
 - H. Servicios financieros
 - I. Productos de uso personal

- J. Alimentos y Bebidas
- K. Turismo / Hotelería / Tiempo Libre
- L. Servicios Agropecuarios / Animales y mascotas
- M. Infraestructura
- N. Servicios Profesionales
- O. Diseño y Moda

- **Realicen una imagen para identificar su proyecto (prototipo, diseño, diagrama, logo, fotografía). Se recomienda realizar un dibujo para esta etapa.**
- **Al finalizar menciona a los alumnos que en la siguiente sesión seguirán construyendo su lienzo de modelo de negocio, podrán traer nuevas ideas que aportar a la idea.**

Nota: A continuación se anexa la guía de la lección, recuerda entregar una copia a cada alumno.



RECURSOS

FOLLETOS DEL ESTUDIANTE

LIENZO DE MODELO NEGOCIOS

Describe el problema

Ahora que conoces sobre el modelo de negocios, grupalmente (o por equipos) elegirán un problema a tratar, en el que les interese emprender con tecnología.

Actividad:

Cuando el grupo (o equipos) decida el problema que querrán tratar, se harán las siguientes preguntas y las responderán en conjunto:

- **¿Cuál es la necesidad o problema que resolverán o quieren resolver con la idea de negocio? (abierta) Máximo 70 palabras** Ejemplos: Contaminación ambiental, acceso a la tecnología para personas con alguna discapacidad, comunicación en poblaciones aisladas, purificación del agua o aire, transporte, seguridad, riego, agriculturaetc.
- **Describan la idea de negocio para resolver la necesidad o el problema mencionado (en una oración) (abierta) Máximo 70 palabras**
- **Haciendo uso del lienzo de modelo de negocio, podrán escribir en el apartado "Describe el problema" su idea a tratar**

Explica tu idea de negocio Actividad:

Ahora que han descrito el problema, pasarán a la etapa "explicación de idea de negocio", respondiendo las siguientes preguntas en conjunto:

- **Indiquen el nombre de su idea de negocio (abierta) Máximo 15 palabras**
- **Su idea de negocio es:**
 - A. Producto
 - B. Servicio
- **Seleccionen una de las siguientes categorías en la que se encuentra su idea de negocio:**
 - A. Salud / Nutrición / Deporte
 - B. Educación o Capacitación
 - C. Vivienda / Servicios para el hogar
 - D. Energía / Recursos naturales / Medio Ambiente
 - E. Transporte / Logística
 - F. Cultura / Arte / Entretenimiento / Industrias creativas
 - G. Ciencia / Tecnología / Telecomunicaciones
 - H. Servicios financieros
 - I. Productos de uso personal
 - J. Alimentos y Bebidas
 - K. Turismo / Hotelería / Tiempo Libre
 - L. Servicios Agropecuarios / Animales y mascotas
 - M. Infraestructura
 - N. Servicios Profesionales ñ. Diseño y Moda
- **Realicen una imagen para identificar su proyecto (prototipo, diseño, diagrama, logo, fotografía). Se recomienda realizar un dibujo para esta etapa.**
- **Guarda tu lienzo de modelo de negocios, ya que en la siguiente sesión lo seguirán construyendo, podrán traer nuevas ideas que aportar a la idea.**





Lienzo de modelo de negocios		Idea	Nombre	Fecha
Explica tu idea de negocio	Describe el problema	Explica tu propuesta de valor	¿Cómo generas ingresos?	Describe tu plan de crecimiento
	Describe a tus clientes	Define tu publicidad y distribución		