

IO3 – S3

MODELO DE NEGOCIO



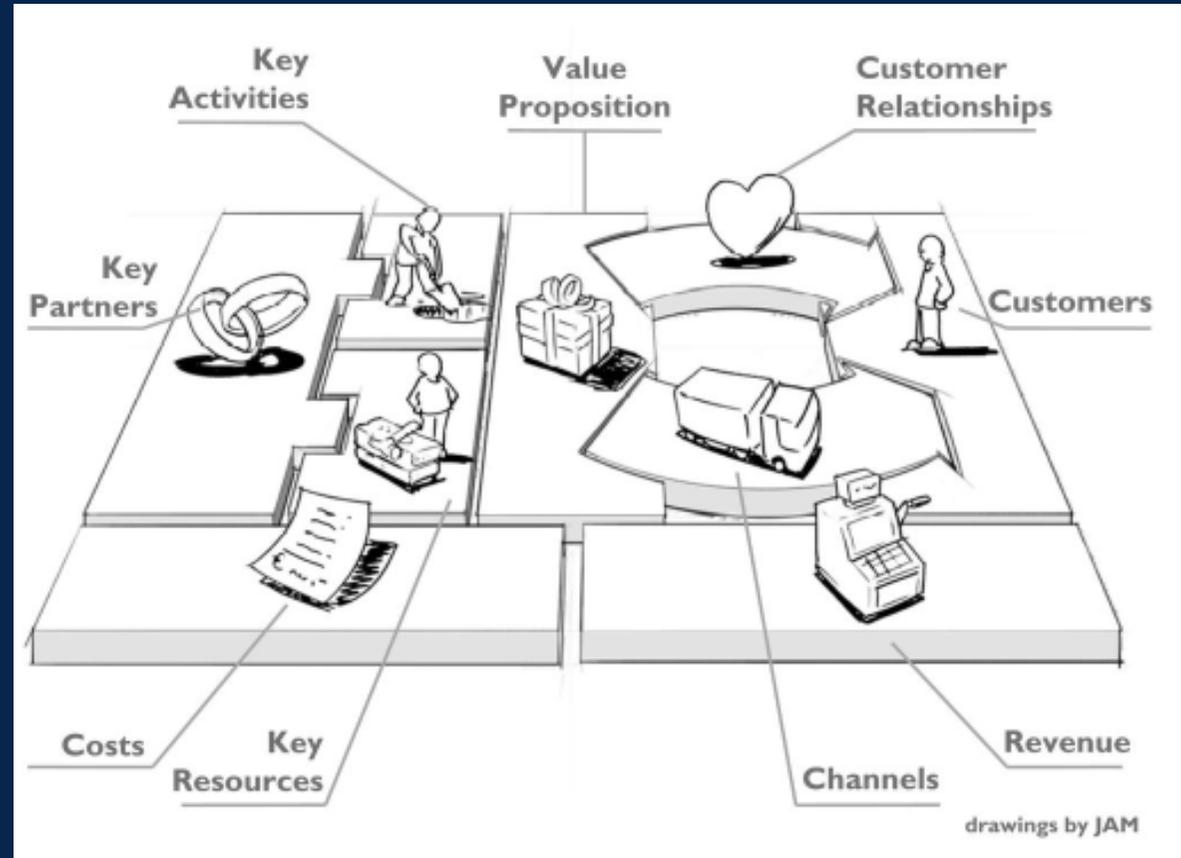
Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

El apoyo de la Comisión Europea para la producción de esta publicación no constituye una aprobación del contenido, el cual refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en la misma.

¿MODELO DE NEGOCIO CANVAS?

¿Qué es un Modelo de Negocio CANVAS?

- El modelo de negocio CANVAS es una gran herramienta para ayudarte a entender un modelo de negocio de forma sencilla y estructurada.
- Ofrece un gráfico visual con nueve elementos de "bloques de construcción" que describen un modelo de negocio empresarial.



MODELO DE NEOGIO CANVAS – PROPUESTA DE VALOR

Definición:

Factor clave o ventaja competitiva que le diferencia del resto. Se trata de resolver un problema o satisfacer una necesidad. Este valor añadido puede basarse en:

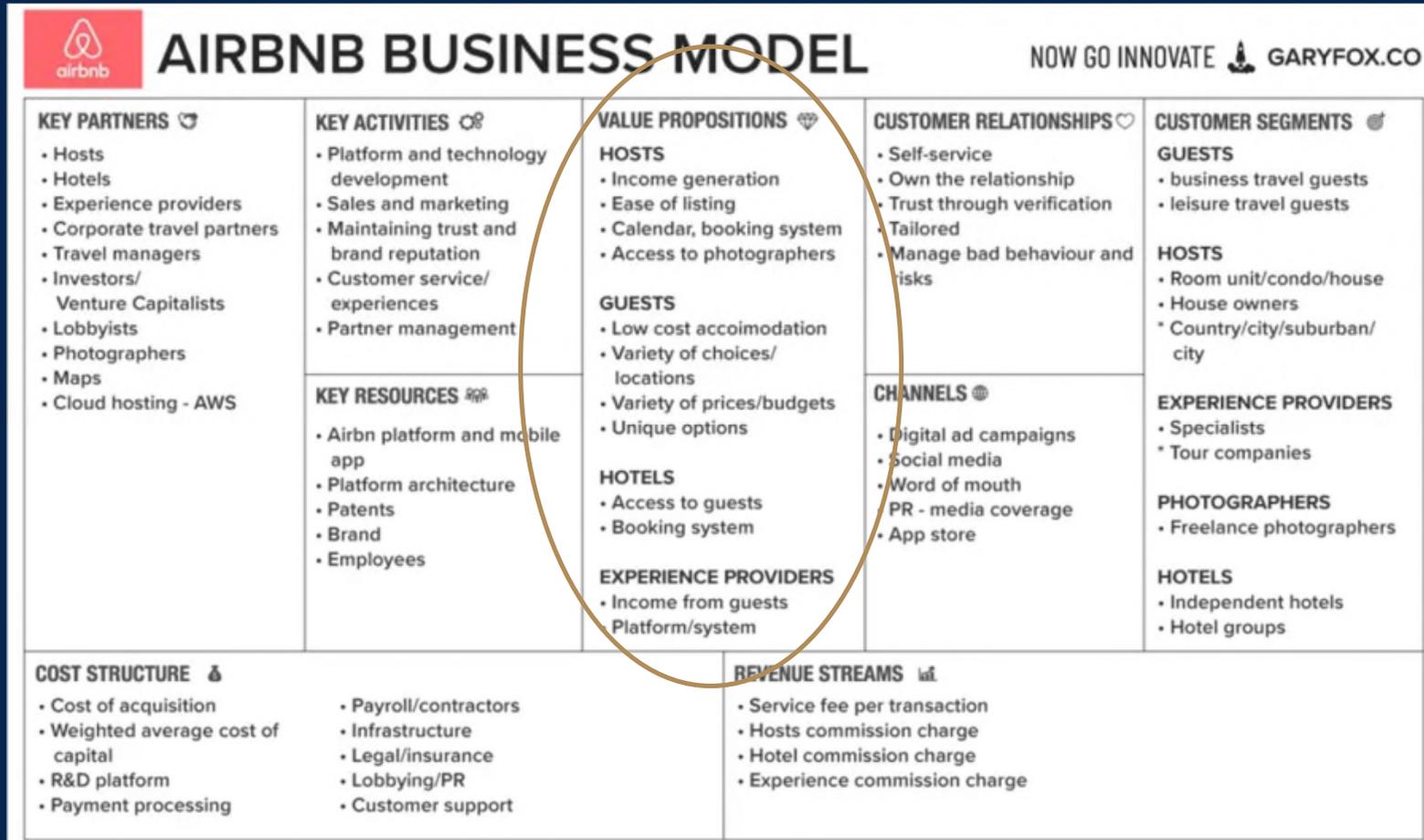
- Novedad
- Rendimiento
- Personalización
- Diseño
- Marca

Cuestiones clave:

- ¿Qué ventajas ofrece en comparación con el sector?
- ¿Existe una propuesta de valor para cada segment de clientes?
- ¿Disruptiva o adicional?



MODELO DE NEGOCIO CANVAS – PROPUESTA DE VALOR



MODELO DE NEGOCIO CANVAS – SEGMENTOS DE CLIENTES

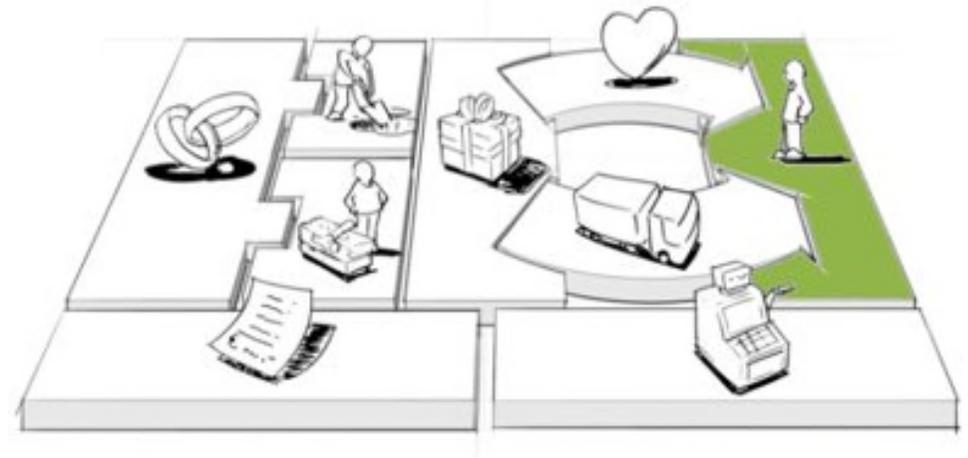
Definición:

Proceso que consiste en dividir nuestro mercado total en grupos con características similares (target) en función de variables como :

- Demografía / Geografía / Perfil (Tradicional)
- Comportamiento (Ingresos, recurrencia, lo que compran,
- seguidores, ...)
- Necesidades, motivaciones, retos.

Cuestiones clave:

- ¿Quiénes son? ¿A quiénes aportamos valor? ¿B2B, B2C? Enfoque de la contratación
- ¿Qué hacen? Díganos qué funciona y qué no
- ¿Por qué? Entender el "POR QUÉ" nos necesitan
- ¿Es grande? Identificar el potencial de crecimiento (escalabilidad)



MODELO DE NEGOCIO CANVAS – SEGMENTOS DE CLIENTES

 AIRBNB BUSINESS MODEL		NOW GO INNOVATE  GARYFOX.CO		
KEY PARTNERS  <ul style="list-style-type: none"> • Hosts • Hotels • Experience providers • Corporate travel partners • Travel managers • Investors/ Venture Capitalists • Lobbyists • Photographers • Maps • Cloud hosting - AWS 	KEY ACTIVITIES  <ul style="list-style-type: none"> • Platform and technology development • Sales and marketing • Maintaining trust and brand reputation • Customer service/ experiences • Partner management 	VALUE PROPOSITIONS  <p>HOSTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Income generation • Ease of listing • Calendar, booking system • Access to photographers <p>GUESTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Low cost accommodation • Variety of choices/ locations • Variety of prices/budgets • Unique options <p>HOTELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Access to guests • Booking system <p>EXPERIENCE PROVIDERS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Income from guests • Platform/system 	CUSTOMER RELATIONSHIPS  <ul style="list-style-type: none"> • Self-service • Own the relationship • Trust through verification • Tailored • Manage bad behaviour and risks 	CUSTOMER SEGMENTS  <p>GUESTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • business travel guests • leisure travel guests <p>HOSTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Room unit/condo/house • House owners • Country/city/suburban/ city <p>EXPERIENCE PROVIDERS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Specialists • Tour companies <p>PHOTOGRAPHERS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Freelance photographers <p>HOTELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Independent hotels • Hotel groups
	KEY RESOURCES  <ul style="list-style-type: none"> • Airbn platform and mobile app • Platform architecture • Patents • Brand • Employees 	CHANNELS  <ul style="list-style-type: none"> • Digital ad campaigns • Social media • Word of mouth • PR - media coverage • App store 		
COST STRUCTURE  <ul style="list-style-type: none"> • Cost of acquisition • Weighted average cost of capital • R&D platform • Payment processing 		REVENUE STREAMS  <ul style="list-style-type: none"> • Service fee per transaction • Hosts commission charge • Hotel commission charge • Experience commission charge 		

MODELO DE NEGOCIO CANVAS – CANALES

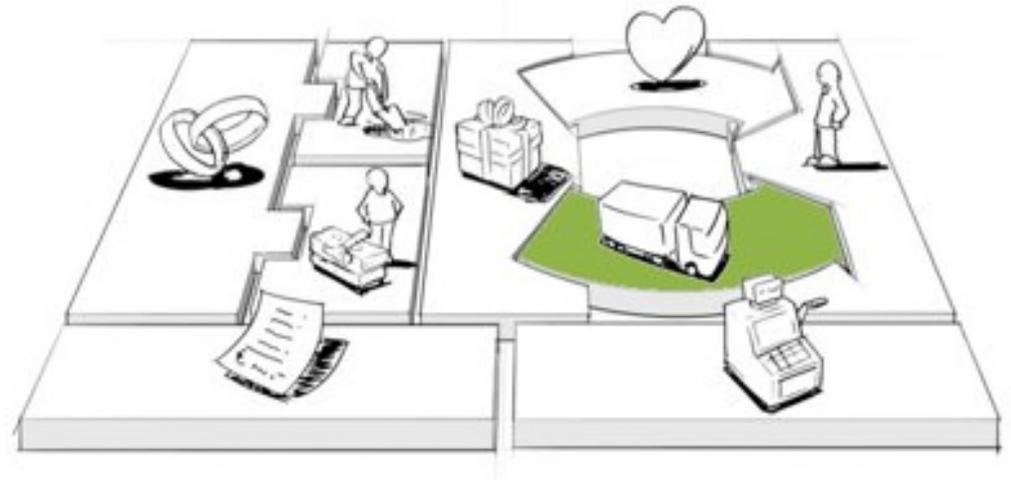
Definición:

Definir cómo comunicamos y entregamos la propuesta de valor a los diferentes segmentos de clientes. El canal puede ser principalmente :

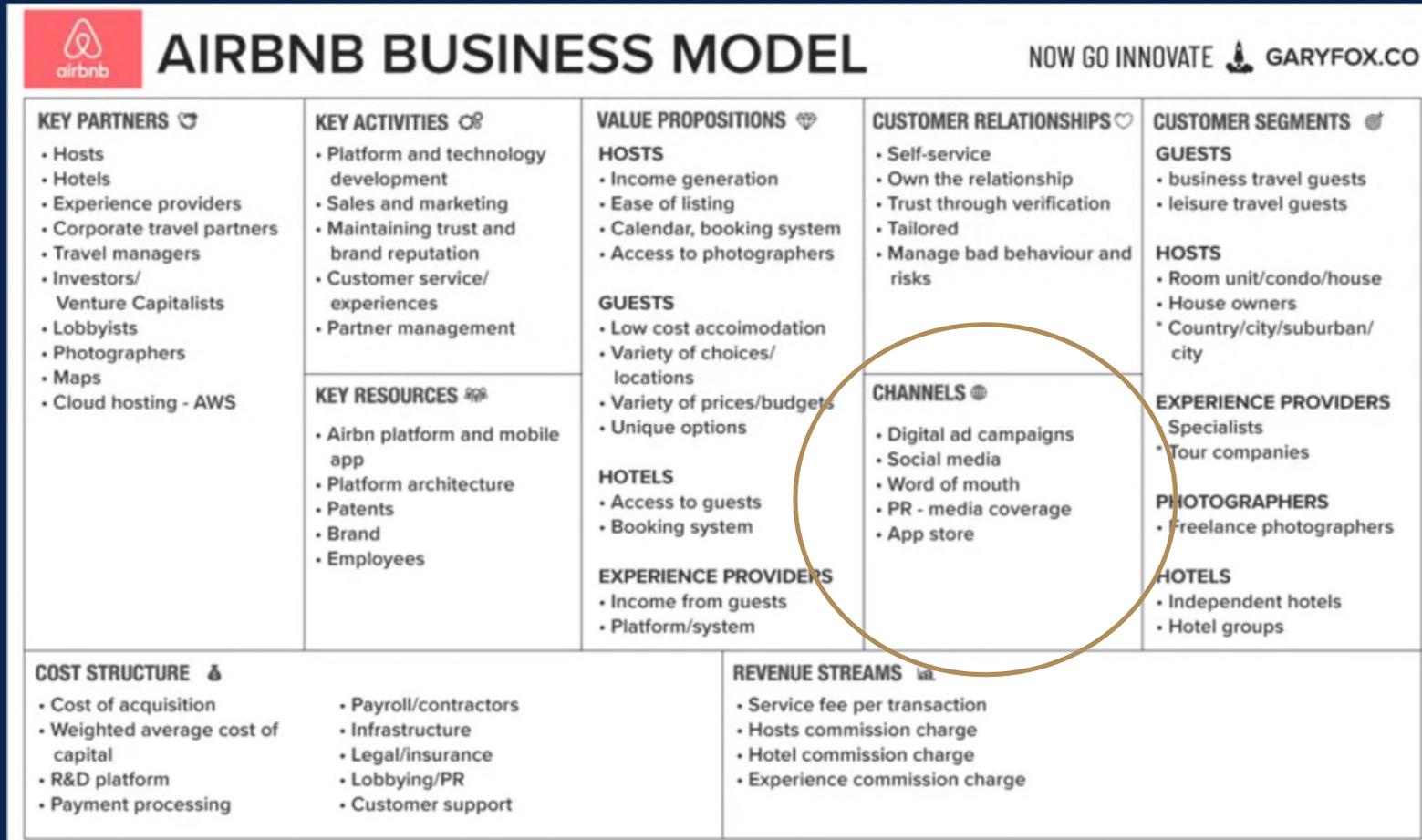
- DIRECTO: Llegar al cliente final con sus propios medios
- INDIRECTO: A través de intermediaries (Mayoristas / Minoristas / Franquicias))

Cuestiones clave:

- ¿Cómo establecemos contacto con nuestros clientes?
- ¿Qué canales utilizamos para publicitar, atraer y retener?
- ¿A través de qué canales "añadimos valor"?
- ¿En la web? ¿tienda? ¿Comercial? ¿Distribuidores? ¿Intermediarios? ¿Franquicias?
- ¿Qué funciona mejor? ¿Cuál es más rentable?
- ¿En qué fase es adecuado un canal u otro? Captación > Venta > Posventa



MODELO DE NEGOCIO CANVAS – CANALES



MODELO DE NEGOCIO CANVAS – RELACIONES CON LOS CLIENTES

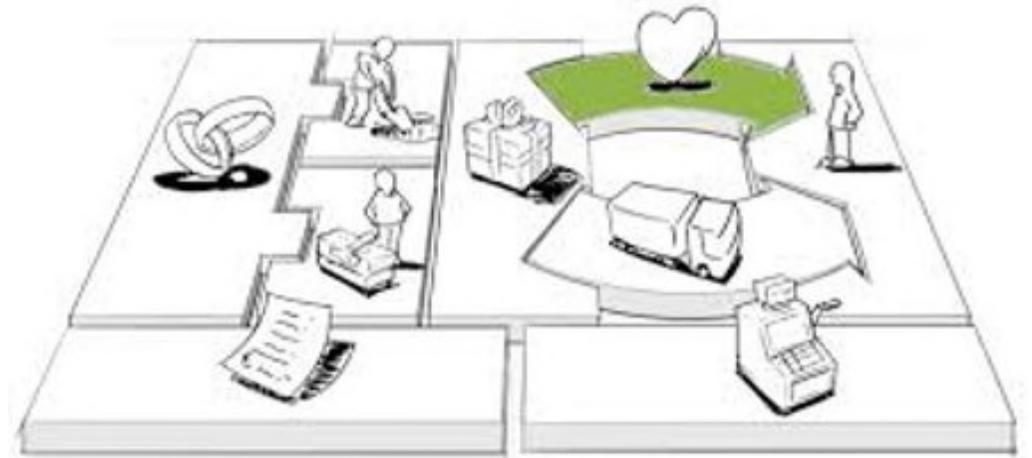
Definición:

Describir el tipo de relación que queremos tener con cada segmento. Podemos adaptar la relación en función de cada segmento a nivel de captación y mantenimiento (fidelización):

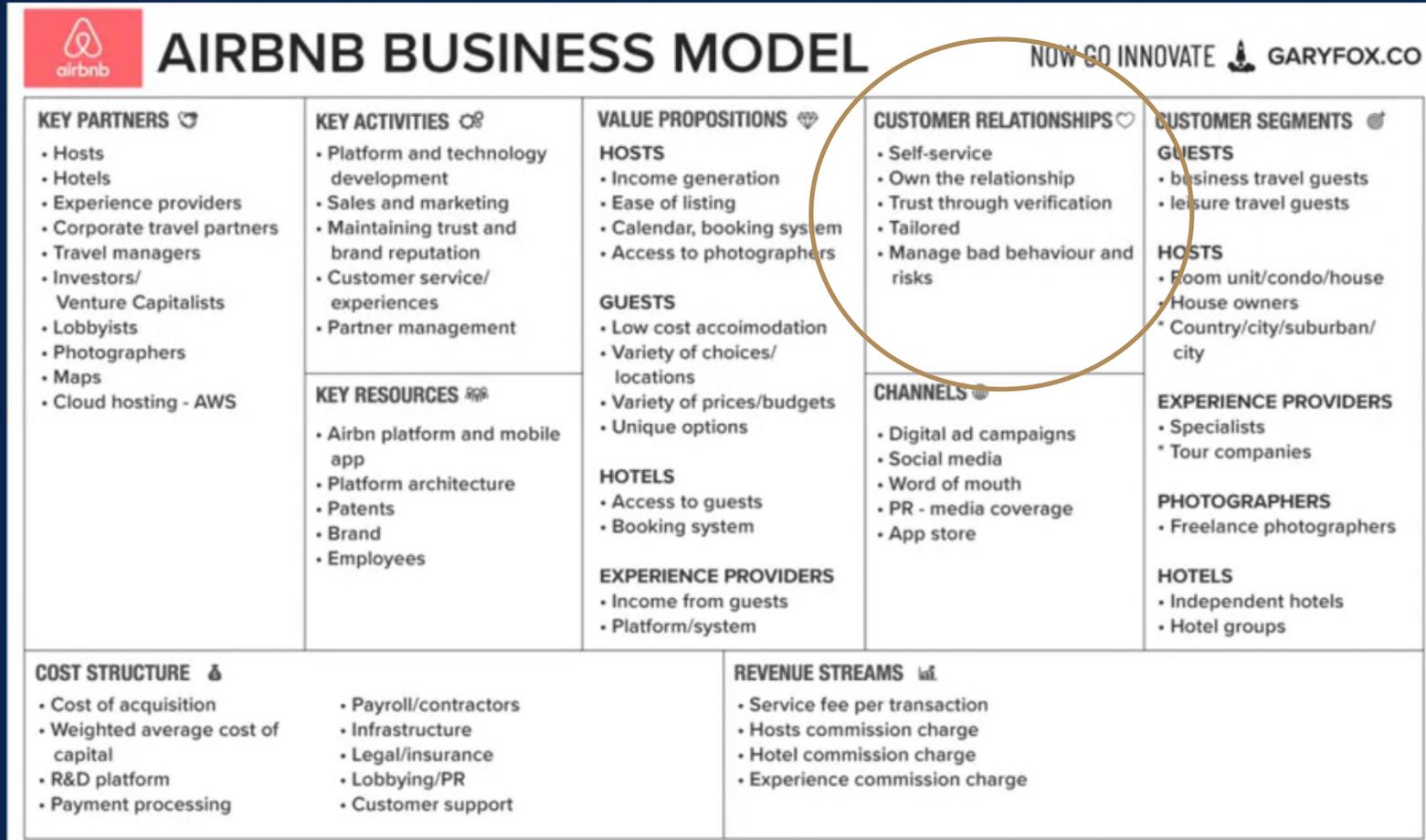
- Personal (proximidad)
- A distancia (Autoservicio, servicio automatizado)

Cuestiones clave:

- ¿Qué relación tengo actualmente con el mercado?
- ¿Qué tipo de relación establecemos con cada grupo de segmentación?
- ¿Qué tipo de relación establecemos en cada fase de interacción con el cliente?
- ¿Cómo se integran con el resto de puntos del modelo de negocio?
- ¿Tenemos una estrategia de fidelización?



MODELO DE NEGOCIO CANVAS – RELACIONES CON LOS CLIENTES



MODELO DE NEGOCIO CANVAS – FLUJO DE INGRESOS

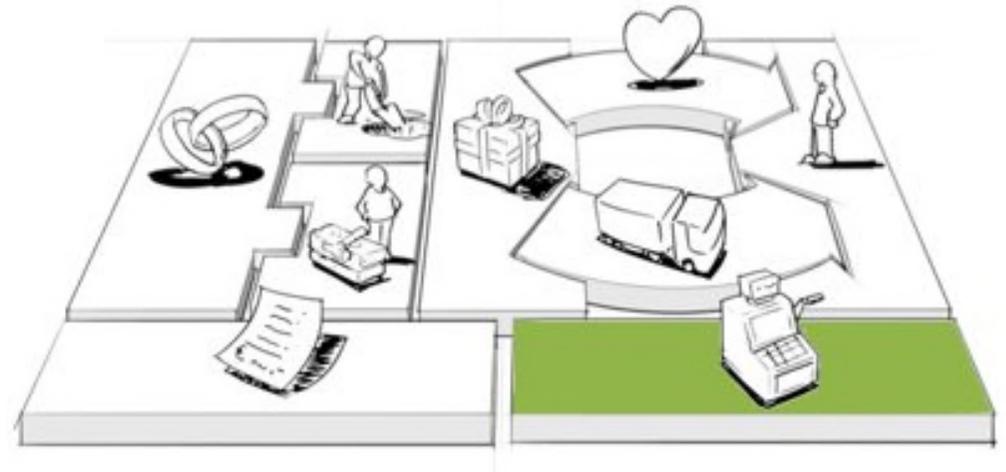
- Definición:

Describe y analice cómo el modelo genera ingresos, para cada uno de los segmentos del mercado. Principales opciones :

- Venta de productos
- Cuota de servicio
- Cuota de suscripción
- Freemium

Cuestiones clave:

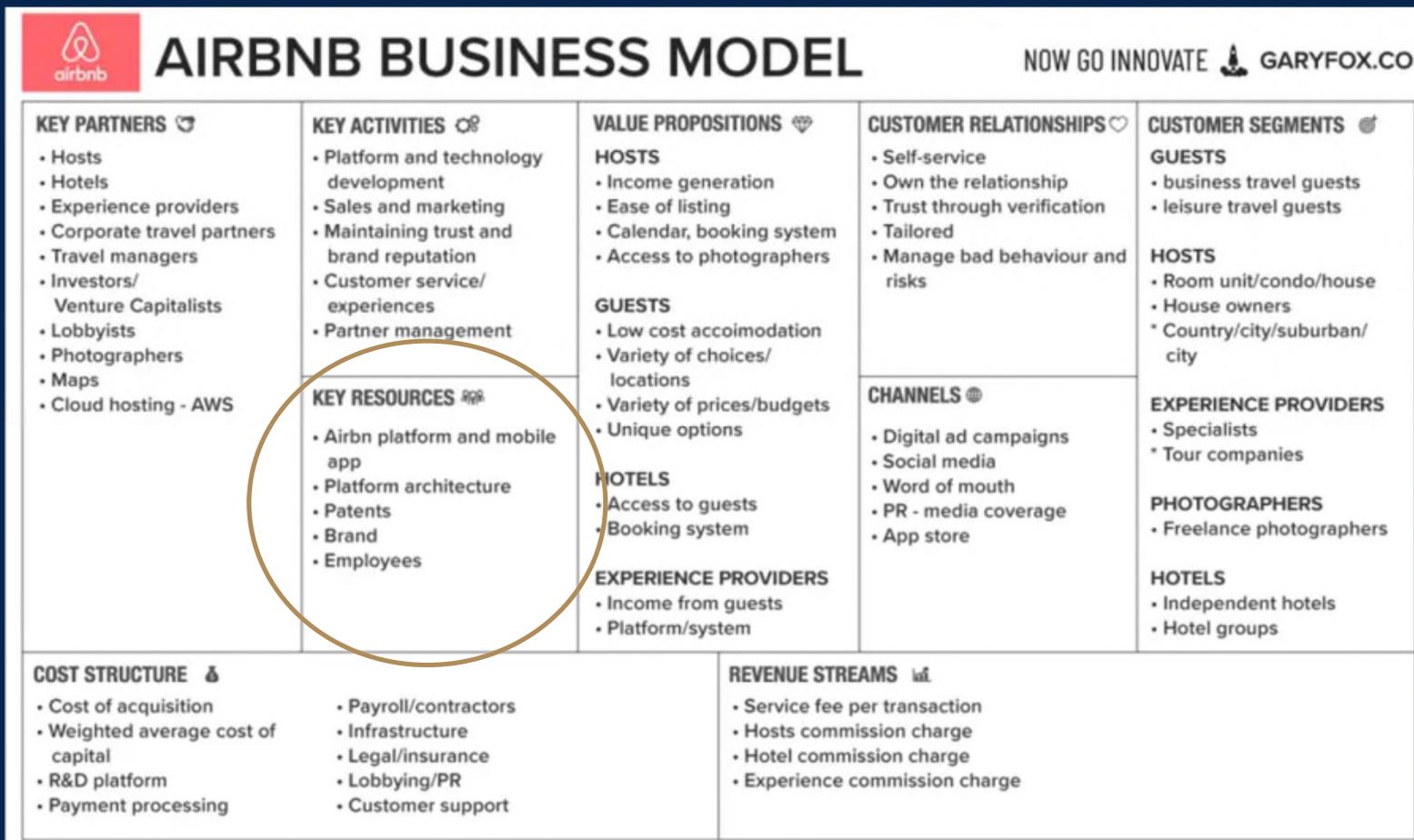
- ¿Qué opción de flujo de ingresos es la mejor para mí?
- ¿A cuánto ascienden los ingresos por cada propuesta o segmento?
- ¿Ingresos únicos o recurrentes?
- ¿Cuánto están dispuestos a pagar? (Diferenciar por segmento)
- ¿Cómo prefieren pagar? ¿Cobramos en el momento o en X días?



MODELO DE NEGOCIO CANVAS – FLUJO DE INGRESOS

 AIRBNB BUSINESS MODEL		NOW GO INNOVATE  GARYFOX.CO		
KEY PARTNERS <ul style="list-style-type: none"> • Hosts • Hotels • Experience providers • Corporate travel partners • Travel managers • Investors/ Venture Capitalists • Lobbyists • Photographers • Maps • Cloud hosting - AWS 	KEY ACTIVITIES <ul style="list-style-type: none"> • Platform and technology development • Sales and marketing • Maintaining trust and brand reputation • Customer service/ experiences • Partner management 	VALUE PROPOSITIONS <p>HOSTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Income generation • Ease of listing • Calendar, booking system • Access to photographers <p>GUESTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Low cost accommodation • Variety of choices/ locations • Variety of prices/budgets • Unique options <p>HOTELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Access to guests • Booking system <p>EXPERIENCE PROVIDERS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Income from guests • Platform/system 	CUSTOMER RELATIONSHIPS <ul style="list-style-type: none"> • Self-service • Own the relationship • Trust through verification • Tailored • Manage bad behaviour and risks 	CUSTOMER SEGMENTS <p>GUESTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • business travel guests • leisure travel guests <p>HOSTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Room unit/condo/house • House owners • Country/city/suburban/ city <p>EXPERIENCE PROVIDERS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Specialists • Tour companies <p>PHOTOGRAPHERS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Freelance photographers <p>HOTELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Independent hotels • Hotel groups
COST STRUCTURE <ul style="list-style-type: none"> • Cost of acquisition • Weighted average cost of capital • R&D platform • Payment processing 		REVENUE STREAMS <ul style="list-style-type: none"> • Service fee per transaction • Hosts commission charge • Hotel commission charge • Experience commission charge 		

MODELO DE NEGOCIO CANVAS – RECURSOS CLAVE



MODELO DE NEGOCIO CANVAS – ACTIVIDADES CLAVE

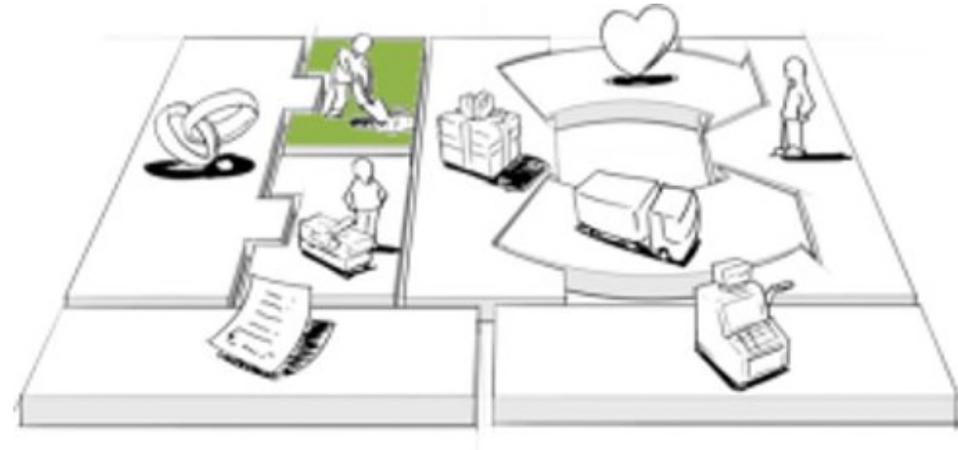
Definición:

Acciones más importantes para garantizar el éxito en una empresa :

- Diseño, Producción, Promoción
- Distribución, Ventas
- Atención al cliente
- Contabilidad, Legal

Cuestiones clave:

- ¿Se puede subcontratar la actividad?
- ¿Es fácil de copiar?
- ¿Qué valor añadido aporta la actividad?



MODELO DE NEGOCIO CANVAS – ACTIVIDADES CLAVE

 AIRBNB BUSINESS MODEL		NOW GO INNOVATE  GARYFOX.CO		
KEY PARTNERS <ul style="list-style-type: none"> • Hosts • Hotels • Experience providers • Corporate travel partners • Travel managers • Investors/ Venture Capitalists • Lobbyists • Photographers • Maps • Cloud hosting - AWS 	KEY ACTIVITIES <ul style="list-style-type: none"> • Platform and technology development • Sales and marketing • Maintaining trust and brand reputation • Customer service/ experiences • Partner management 	VALUE PROPOSITIONS <p>HOSTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Income generation • Ease of listing • Calendar, booking system • Access to photographers <p>GUESTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Low cost accommodation • Variety of choices/ locations • Variety of prices/budgets • Unique options <p>HOTELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Access to guests • Booking system <p>EXPERIENCE PROVIDERS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Income from guests • Platform/system 	CUSTOMER RELATIONSHIPS <ul style="list-style-type: none"> • Self-service • Own the relationship • Trust through verification • Tailored • Manage bad behaviour and risks <p>CHANNELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Digital ad campaigns • Social media • Word of mouth • PR - media coverage • App store 	CUSTOMER SEGMENTS <p>GUESTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • business travel guests • leisure travel guests <p>HOSTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Room unit/condo/house • House owners • Country/city/suburban/ city <p>EXPERIENCE PROVIDERS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Specialists • Tour companies <p>PHOTOGRAPHERS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Freelance photographers <p>HOTELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Independent hotels • Hotel groups
COST STRUCTURE <ul style="list-style-type: none"> • Cost of acquisition • Weighted average cost of capital • R&D platform • Payment processing 		REVENUE STREAMS <ul style="list-style-type: none"> • Service fee per transaction • Hosts commission charge • Hotel commission charge • Experience commission charge 		

MODELO DE NEGOCIO CANVAS – SOCIOS CLAVE

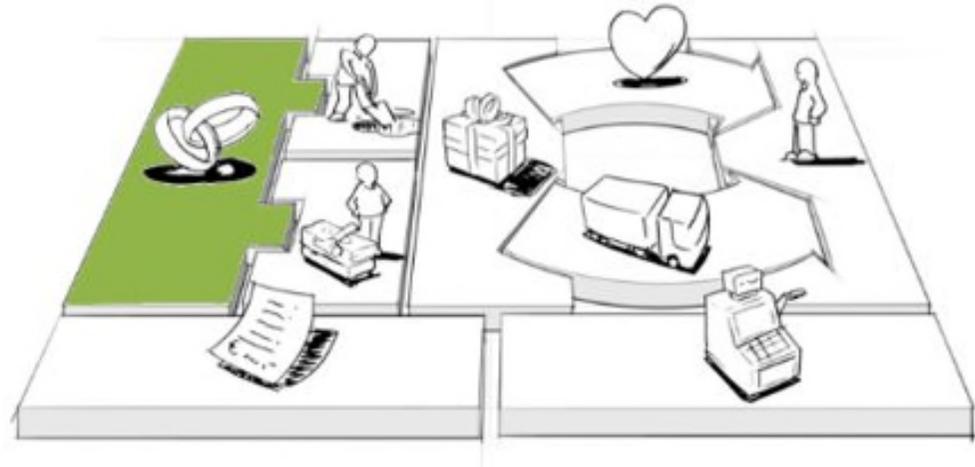
Definición:

Creación de alianzas para optimizar el modelo de negocio, reducir riesgos o adquirir recursos:

- Alianzas estratégicas
- Empresas conjuntas
- Relación cliente-proveedor

Cuestiones clave:

- ¿Quiénes son nuestros socios más importantes?
- ¿Quiénes son nuestros proveedores más importantes?
- ¿Cuáles son nuestras palancas de apoyo?



MODELO DE NEGOCIO CANVAS – SOCIOS CLAVE

 AIRBNB BUSINESS MODEL		NOW GO INNOVATE  GARYFOX.CO		
KEY PARTNERS <ul style="list-style-type: none"> • Hosts • Hotels • Experience providers • Corporate travel partners • Travel managers • Investors/ Venture Capitalists • Lobbyists • Photographers • Maps • Cloud hosting - AWS 	KEY ACTIVITIES <ul style="list-style-type: none"> • Platform and technology development • Sales and marketing • Maintaining trust and brand reputation • Customer service/ experiences • Partner management 	VALUE PROPOSITIONS <p>HOSTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Income generation • Ease of listing • Calendar, booking system • Access to photographers <p>GUESTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Low cost accommodation • Variety of choices/ locations • Variety of prices/budgets • Unique options <p>HOTELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Access to guests • Booking system <p>EXPERIENCE PROVIDERS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Income from guests • Platform/system 	CUSTOMER RELATIONSHIPS <ul style="list-style-type: none"> • Self-service • Own the relationship • Trust through verification • Tailored • Manage bad behaviour and risks 	CUSTOMER SEGMENTS <p>GUESTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • business travel guests • leisure travel guests <p>HOSTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Room unit/condo/house • House owners • Country/city/suburban/ city <p>EXPERIENCE PROVIDERS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Specialists • Tour companies <p>PHOTOGRAPHERS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Freelance photographers <p>HOTELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Independent hotels • Hotel groups
COST STRUCTURE <ul style="list-style-type: none"> • Cost of acquisition • Weighted average cost of capital • R&D platform • Payment processing 		REVENUE STREAMS <ul style="list-style-type: none"> • Service fee per transaction • Hosts commission charge • Hotel commission charge • Experience commission charge 		

MODELO DE NEGOCIO CANVAS – ESTRUCTURA DE COSTES

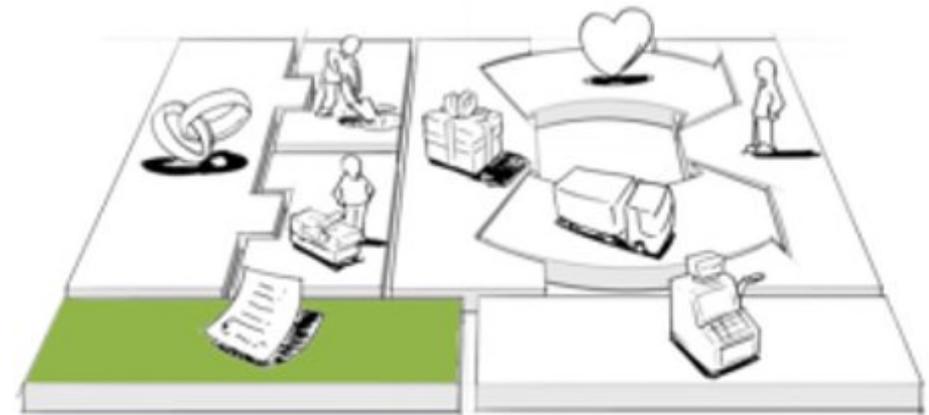
Definición:

Costes derivados, principalmente, tanto de la creación como del mantenimiento de las relaciones con los clientes o de la generación de ingresos, destacando las siguientes categorías:

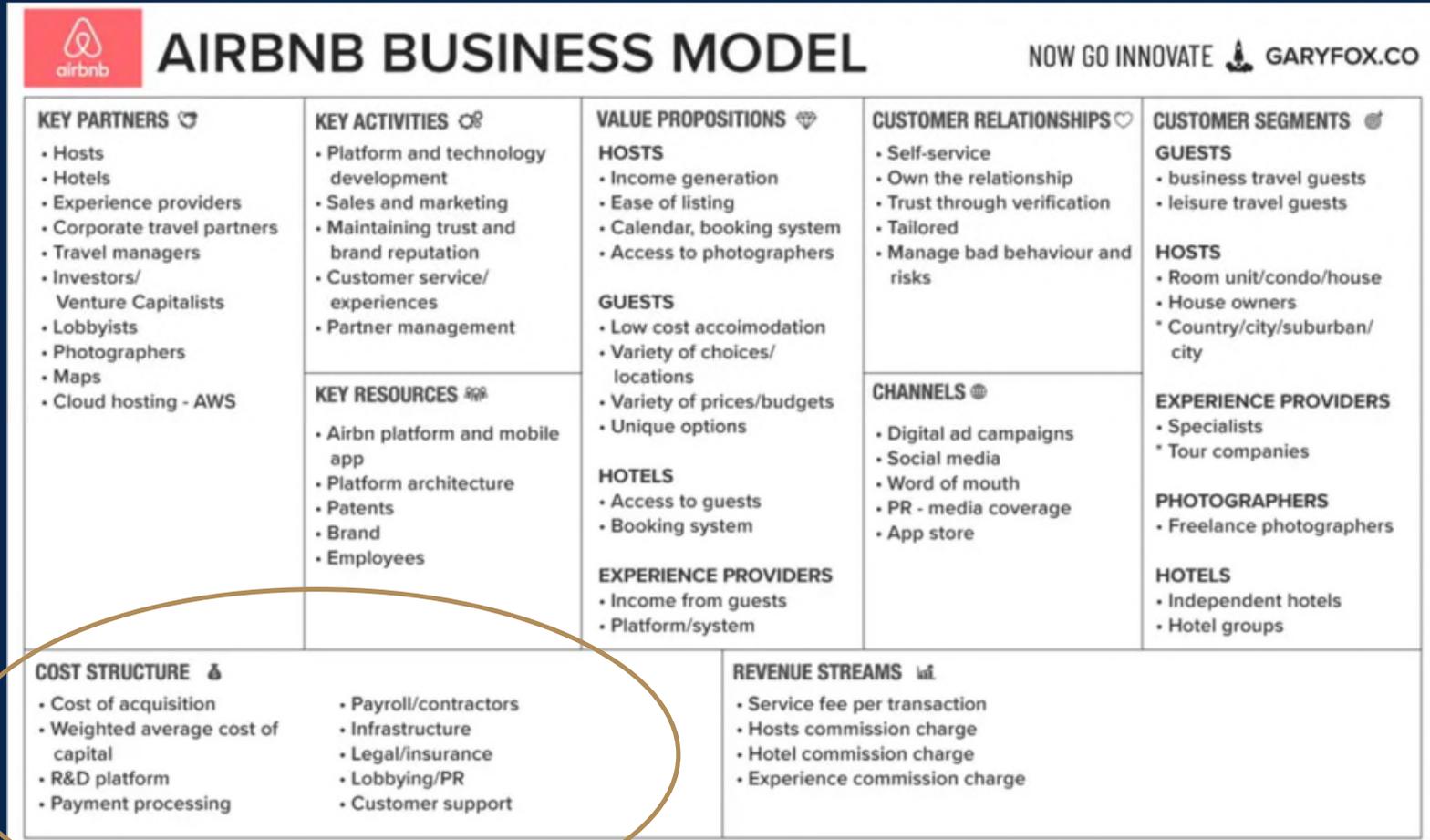
- Fijo
- Variable
- Economía de escala
- Economía de campo

Cuestiones clave:

- ¿Qué importancia tiene este coste?
- ¿Aporta este coste un valor añadido?
- ¿Existe un equilibrio con los ingresos?
- ¿Es fijo o variable?
- ¿Tasa de consumo?



MODELO DE NEGOCIO CANVAS – ESTRUCTURA DE COSTES



GRACIAS