





DECONSTRUCCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

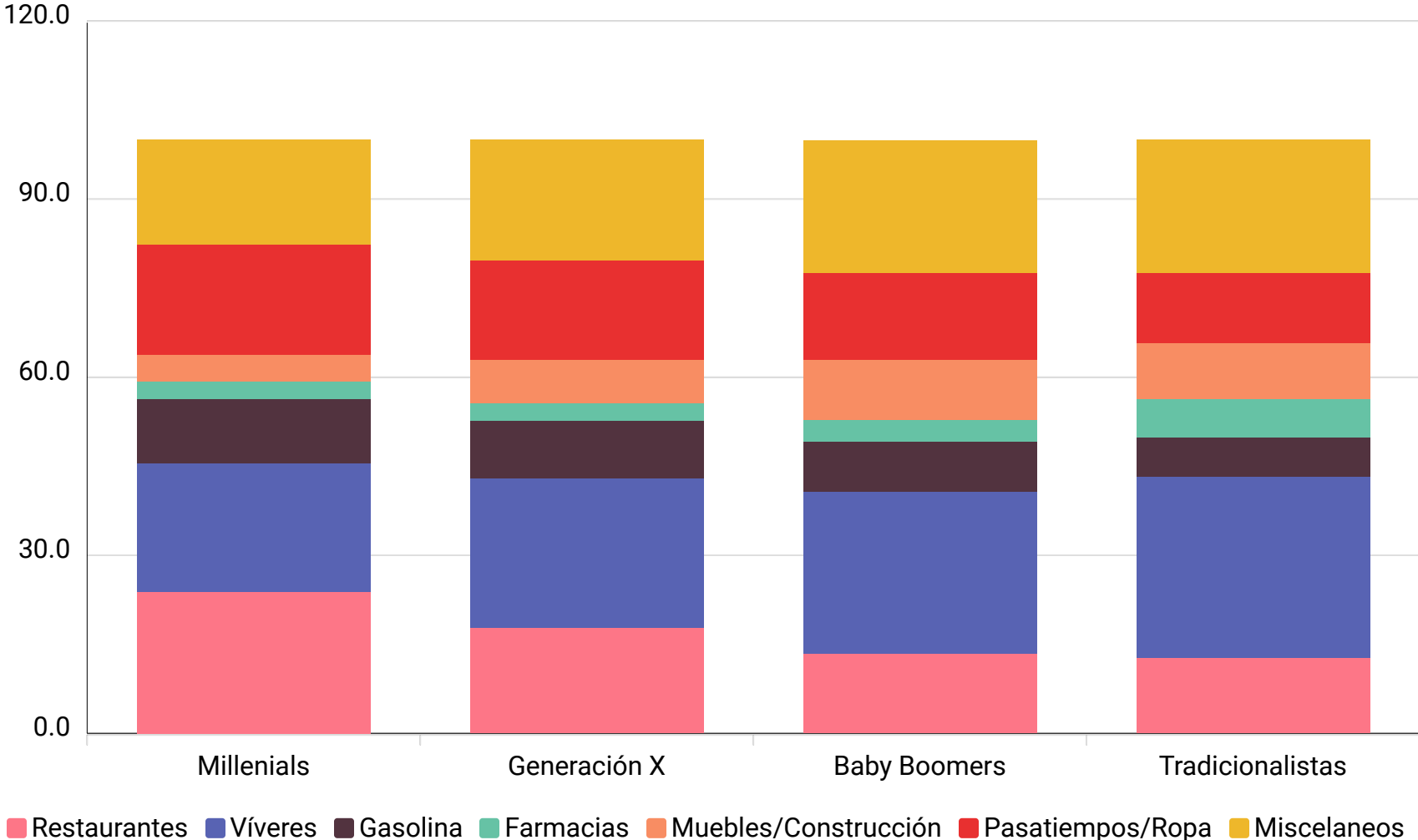
INNOVACIÓN Y NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO

MAESTRÍA EN FINANZAS CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN FINANCIERA



Introducción a la Innovación

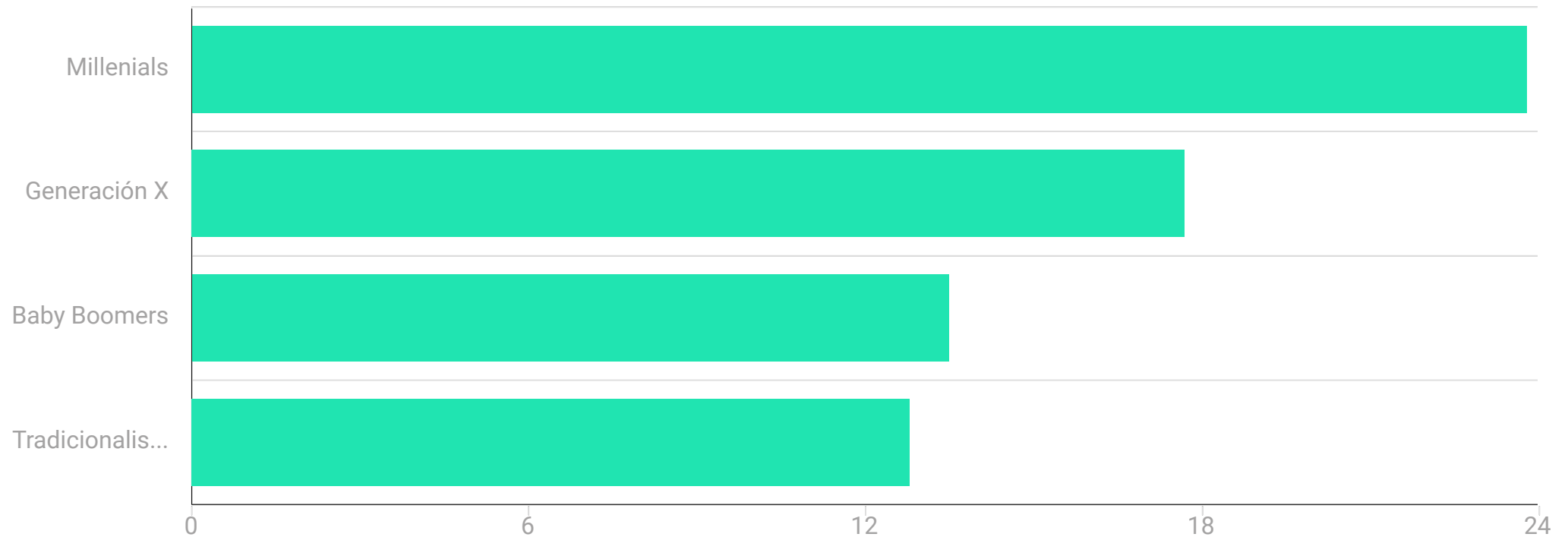
Habitos de consumo por generación



Fuente: <http://www.businessinsider.com/millennials-consumer-spending-twice-as-much-at-restaurants-than-previous-generations-2017-7>

Consumo de restaurantes por generación

Millenials gastan 23.8% de su gasto total en restaurantes, más que Generación X, Baby Boomers o Tradicionalistas



Nuevo comportamiento del consumidor



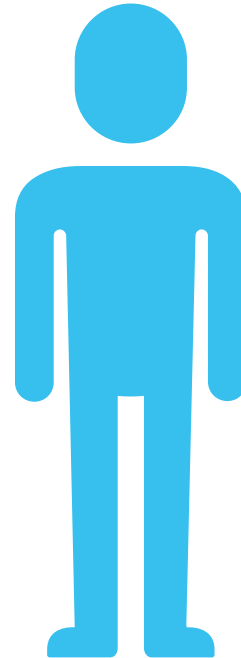
Siempre conectados y multipantalla = Multitarea



Confían más en las personas que en las marcas



Se relacionan más gracias a las RRSS y servicios de mensajería



Mucho más informados



Constantes generadores de información

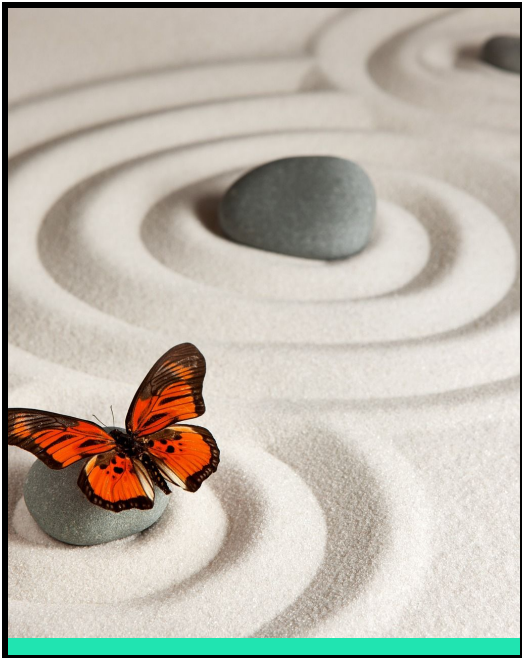


Cambio en e perfil que tiene que tener un profesional



Lean Model Canvas

El Concepto Lean



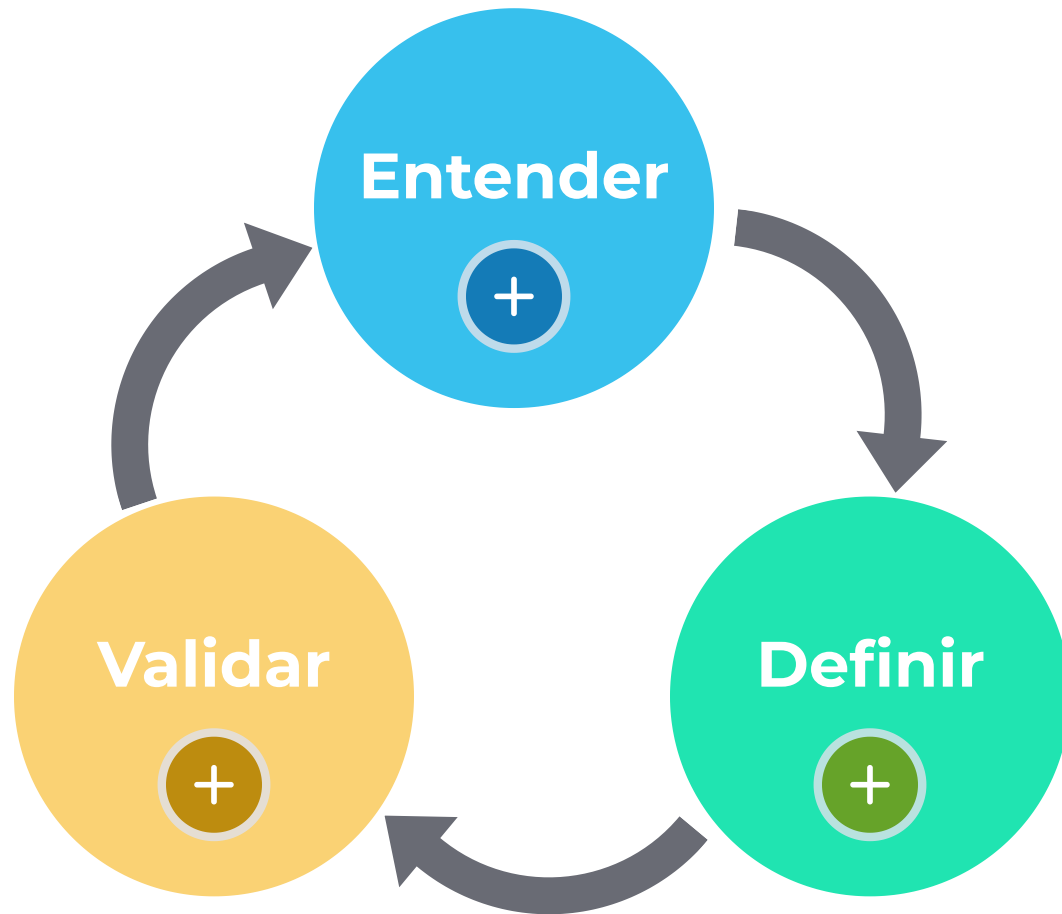
- Lean, como adjetivo, significa flaco, magro y, aplicado a los negocios, se refiere a la eliminación de todo lo inútil y/o que no produce valor en un proceso de producción.
- Es que al surgir una nueva clase de emprendedores, con ideas innovadoras pero con poco dinero, surgió también la necesidad de un método adecuado a esa situación.
- Hay una línea tenue entre un gran negocio y un delirio de grandeza. Si no tienes recursos suficientes y algo falla, simplemente lo perderás todo. Por eso es mejor comenzar desde tu realidad y tus posibilidades.

El Desafío Lean

- Definir de forma rápida el modelo de negocio y dedicar los esfuerzos a verificarlo en el mercado.
- Emplear metodologías lean puede ayudar a encontrar ese modelo y testearlo antes de que se agoten los recursos escasos: tiempo, dinero y entusiasmo.



Los Cambios



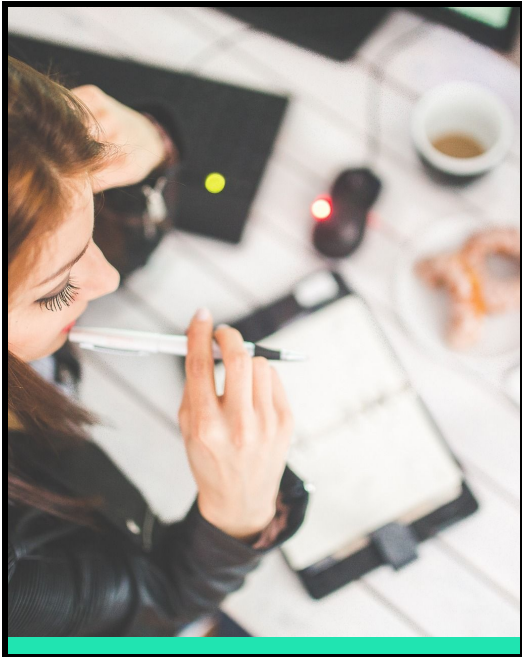
- Convertir ideas en productos o servicio (**construir**).
- **Medir** cómo responden los clientes.
- Decidir si conviene hacer cambios o mantener la estrategia (**aprender**).

Lean Model Canvas

- Es un esquema aún más simple que el Canvas tradicional, y se centra en el CLIENTE.



El Cliente como Centro



El lienzo Lean Canvas se forma a partir del lado derecho del lienzo Canvas tradicional y prepara las principales hipótesis para una rápida validación en el mercado. Se concentra en definir:

- El problema que resuelve.
- La solución que ofrece.
- Los beneficios que brinda.

Lienzo Lean Canvas



Cuadrantes



Early Adopters



El término Early Adopters lo acuñó el sociólogo e investigador estadounidense Everett M. Rogers en su obra fundacional *"Difusión of Innovations"* (1962) al intentar explicar por qué razón los individuos o grupos no adoptan una innovación todos al mismo tiempo.

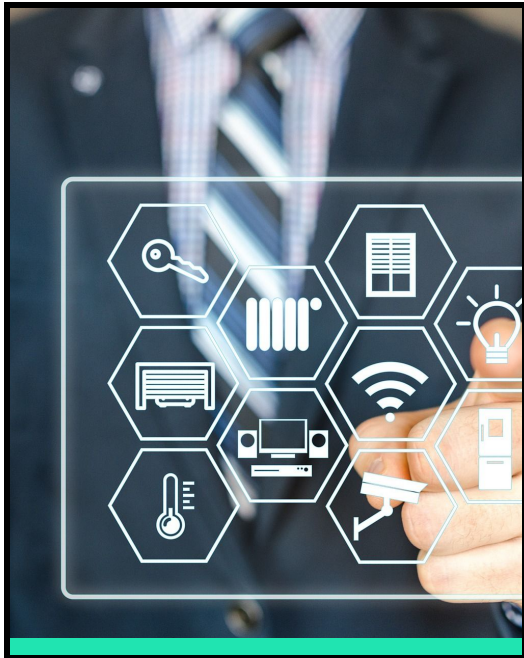
El modelo de Rogers, también conocido como Ciclo de vida de adopción de la tecnología, identifica básicamente cinco grupos humanos en función de su respuesta ante la innovación:

- Innovadores.
- Adoptantes tempranos.
- Mayoría temprana.
- Mayoría tardía y rezagados.

- **INNOVADORES:** les gusta tener lo último, lo que nadie tiene, buscan por sí mismos. No esperan que alguien les de la solución.
- **EARLY ADOPTERS** (Primeros seguidores o adoptantes tempranos): Toman lo nuevo cuando entienden que va a resultar en un beneficio. No tienen miedo a asumir las nuevas ideas. Necesitan ver las características y luego compran. (VISIONARIOS)
- **PRIMERA MAYORÍA:** (Mayoría temprana) Adoptan luego de ver la experiencia de los tempranos. Ven el lado práctico de las cosas. Después compran. (PRAGMÁTICOS)
- **SEGUNDA MAYORÍA:** (Mayoría Tardía). Buscan seguridad, escuchan todas las campanas. (CONSERVADORES)
- **REZAGADOS:** compran cuando ya no pueden dejar de hacerlo. (ESCÉPTICOS)



Canvas vs Lean Canvas



- Mientras el Modelo Canvas tradicional es ideal para Pymes que necesitan cierto tiempo para consolidarse y focalizan su estrategia en posicionamiento y penetración en el mercado de forma planificada en el medio y largo plazo;
- El Lean Canvas es ideal para ideas con base tecnológica que necesiten validar rápido y prepararse para escalar de forma exponencial.

El Canvas B

El centro del Canvas B trabaja las 3P:

- Problema
- Propósito
- Propuesta de valor (solución del problema)













Cambian las preguntas iniciales:

- ¿Qué problema resuelve tu idea?
- ¿A quiénes quieres resolverle el problema?



~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

Comience por el propósito y el problema, no por el producto ni por el mercado.

<p>CADENA DE VALOR </p> <p>Tus partners y/o Stakeholders</p>	<p>ACTIVIDADES CLAVES </p> <p>Para lograr tu propósito</p>	<p>PROBLEMA IDENTIFICADO </p> <p>Describe en una frase</p>	<p>RELACIONES </p> <p>Con los clientes y la comunidad de impacto</p>	<p>SEGMENTOS </p> <p>A quienes les resuelves el problema y/o, a quienes le vendes tu propuesta de valor</p>
<p>RECURSOS CLAVES </p> <p>Imprescindibles para lograr tu propósito</p>	<p>PROPÓSITO</p>  <p>El motivo de tu modelo de negocio de Impacto</p> <p>A corto, mediano o largo plazo</p> <p>PROPUESTA DE VALOR </p> <p>Los productos y/o servicios que escalan la solución</p>		<p>CANALES </p> <p>Como vas a distribuir tu propuesta de valor</p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS </p> <p>Que costos incluyen más en tu negocio</p>	<p>MÉTRICAS DE IMPACTO </p> <p>ambientales y/o sociales esperadas</p>	<p>FUENTES DE INGRESOS </p> <p>Como vas a cobrar por tu propuesta de valor</p>		



DESIGNED BY: 3vectores.com & Innodriver.com basado en el Canvas de Osterwalder

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94103, USA.

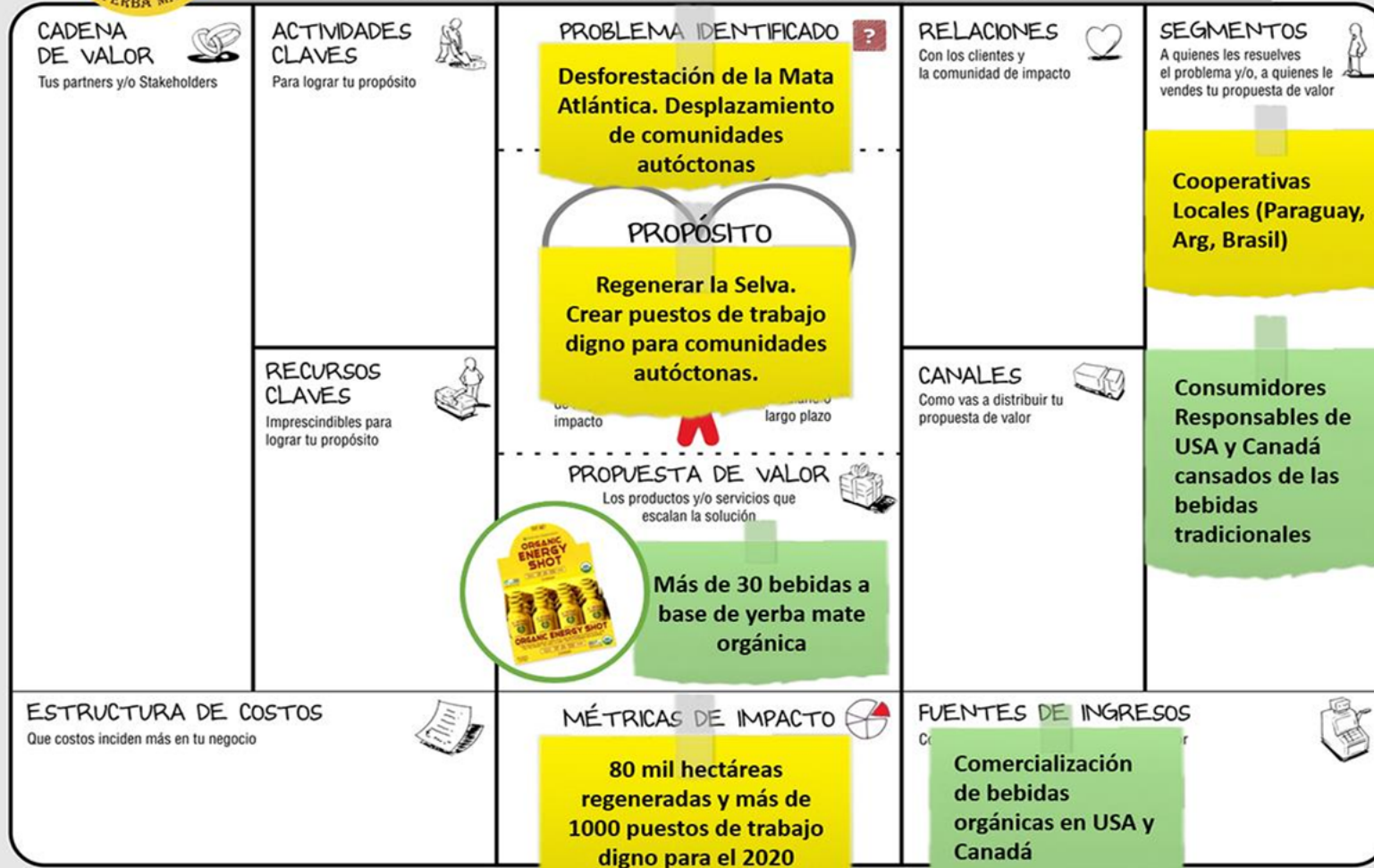
we share values





~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

Comience por el propósito y el problema, no por el producto ni por el mercado.



DESIGNED BY : 3vectors.com & Innodriiven.com basado en el Canvas de Osterwalder

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

we share values





Quito
Av.12 de Octubre 1073 y Roca
Edificio de la Facultad de Comunicación,
Lingüística y Literatura. Primer Piso. Oficina 106.



Teléfono:
(593-2) 299 1592 / (593)09 8 851 2839



Correo:
soportevirtual@puce.edu.ec