



# MODELO CANVAS



## Modelo Canvas explicado Paso a Paso y con Ejemplos

por Alfonso Prim

Has oído hablar de Lienzo de modelo de negocio, del modelo canvas o de la metodología canvas pero no sabes cómo utilizarlo? ¿Quieres conocer la herramienta que te hará posible trabajar sobre tu modelo de negocio de una manera práctica, interactiva y sencilla? ¿Quieres conocer ejemplos de modelo canvas?

Bienvenido al mundo del **Business modelo Canvas o Canvas de modelo de negocio**. ¡Si tienes una idea y quieres diseñar tu modelo de negocio de una manera más práctica y trabajar e innovar en él hazlo con esta herramienta, te va a encantar!! Es una de las herramientas más empleadas en la metodología Lean Startup.

Antes de redactar cualquier memoria de proyecto o plan de empresa explicando todos los apartados que componen el modelo de negocio, es crítico esbozar y realizar un análisis canvas para desarrollar el modelo de negocio de una manera rápida y sencilla.

La mejor herramienta para realizar este trabajo previo de reflexión y análisis, es el modelo Canvas de tu negocio o Business modelo Canvas.

**¿Qué es el “Canvas de modelo de negocio”** y cómo te puede ayudar la metodología canvas?

Aunque anteriormente ya había gente trabajando con conceptos similares, el Canvas de modelo de negocio es una herramienta nueva, que hace unos años (2010) vio la luz gracias al libro “Generación de modelos de negocio” (Business Model Generation) escrito por Alex Osterwalder e Yves Pigneur. Este libro se caracteriza por ser una guía para visionarios, revolucionarios y retadores que quieren desafiar los anticuados modelos de negocio y diseñar las empresas del futuro. Además, aporta una gran cantidad de ejemplos de modelo canvas y te enseña las herramientas necesarias para la generación de modelos de negocio.

Beneficios de utilizar el Canvas de Modelo de Negocio

- El método canvas es una herramienta (lienzo) **muy práctica** ya que te permite modificar todo lo que quieras sobre la misma a medida que vas avanzando en su análisis y testando las hipótesis más arriesgadas que ponen en juego la viabilidad de tu negocio. (En este post veremos un ejemplo de modelo canvas).
- El canvas model es muy **sencillo**, un lienzo muy **intuitivo** y divertido. Imprímelo en tamaño XL y

Gente de Negocios, Generando Negocios.  
Elaborado por: Gonzalo Dávalos

- trabaja con post-its y rotuladores de colores.
- Te permite **trabajar en equipo**: Cuelga el lienzo en la pared y haz que el modelo de canvas esté visible para todos. Retira las mesas y trabaja en grupo de una manera muy interactiva y dinámica.
  - **Visual**: Te permite ver de manera global TODOS los aspectos importantes que configuran tu canvas de modelo de negocios. Te recomiendo que dejes expuesto el lienzo una vez terminado el análisis, para que todos los miembros tengan clara la visión global de la empresa de un simple vistazo.

### ¿Cómo se rellena y para qué sirve el modelo Canvas?

Se divide en nueve módulos, la parte derecha es la que hace referencia a los aspectos externos a la empresa, al mercado, al entorno. **La parte derecha del modelo de negocio canvas** se compone de los siguientes bloques: segmento de mercado, propuesta de valor, canales, relación con clientes y fuentes de ingresos;

En la parte izquierda del lienzo de negocios, se reflejan los aspectos internos de la empresa como asociaciones clave, actividades y recursos clave, y estructura de costes.

Plantilla de modelo de Canvas o Business model Canvas y Cómo utilizar el lienzo de Modelo de Negocio.

Deja los folios, ordenadores, mesas de trabajo... e imprime el lienzo en tamaño XL y pégalo en una pared, que esté visible para todos. Coge post-its y rotuladores de colores. Utiliza un post it para reflejar una idea, un concepto o una característica. Esta manera de trabajar te permitirá modificar TODO lo que tú quieras, mover post-its, quitar, añadir, o cambiar a medida que vayas avanzando en tu análisis.

El Canvas de Modelo de Negocio tiene un orden de trabajo. No se debe rellenar sin ton ni son.

A continuación, os enumero el orden en el que se completan los bloques (módulos) del lienzo, siguiendo la metodología canvas.

Para hacer un canvas, primero se rellenan los módulos del lienzo de la parte derecha. Estos bloques hacen referencia a la parte externa de la compañía, al mercado. El que se rellene esta parte inicialmente no es casualidad, la razón por la que se trabaja de esta manera es que primero debes conocer y analizar el entorno en el que opera o va a operar tu empresa, identificando inicialmente tu segmento de clientes, qué es lo que vas a ofrecerles, cómo vas a llegar a ellos, qué relación vas a

mantener con ellos y finalmente cómo van a pagarte.

Conocer y testar estos bloques es lo primero que debes hacer antes de analizar la parte izquierda del lienzo.

### **PASO 1 Imprimir el lienzo canvas:**

Como ya hemos comentado imprime el modelo canvas en tamaño XXL y pégalo en una pared. Coge postits y rotuladores de colores. ¡Y ponte manos a la obra!! En este caso voy a explicar el lienzo utilizando el ejemplo de modelo canvas desarrollado de *Imaginarium*, la tienda de juguetes.

### **PASO 2 Reflexión de la parte derecha del canvas. La del mercado:**

Céntrate en la parte derecha del canvas de modelo de negocio y reflexiona sobre...

1. **Segmento de clientes:** Para determinar tu nicho de mercado pregúntate a quién creas valor!! Para analizar este bloque existen lienzos de trabajo específicos que explicaremos en otros posts como el lienzo de propuesta de valor, el lienzo de persona o los conocidos mapas de empatía. *Imaginarium: Padres con niños hasta 10 años de edad*

2. **Propuesta de Valor:** Para definir tu propuesta de valor es crítico saber qué problema ayudas a solucionar a tus clientes. *Imaginarium: Educación y juego en un solo concepto*
3. **Canales:** Identifica cuál va a ser el medio por el que vas a hacer llegar tu propuesta de valor a tu segmento de clientes objetivo. A veces tu estrategia de Marketing online será clave en este apartado y otras menos. *Imaginarium: Tiendas propias y modelo de franquicia*
5. **Relación con clientes:** Reflexiona sobre cuál va a ser tu relación con los clientes. Dónde empieza y dónde acaba esta relación. También tu estrategia en Redes Sociales y en Marketing online será clave en tu relación con clientes. *Imaginarium: Asistencia personal y call-center para atender el servicio postventa*
6. **Flujo de ingresos:** Tienes que tener claro cómo vas a ganar dinero. Al principio pon todas las opciones que se te ocurran y posteriormente testa cómo y cuánto está dispuesto a pagar tu cliente objetivo (venta de activos, suscripción,

publicidad...) *Imaginarium*  
: *Venta de juguetes*

### **PASO 3 Analiza internamente tu propia empresa sobre el modelo canvas:**

Una vez conozcas el entorno de tu compañía, adapta las piezas (bloques) internos para aportar la "propuesta de valor" detectada de la mejor manera posible; crea alianzas con los agentes necesarios, céntrate en las actividades nucleares de tu negocio y piensa qué necesitas y cuál es la estructura de costes. Es decir, analiza;

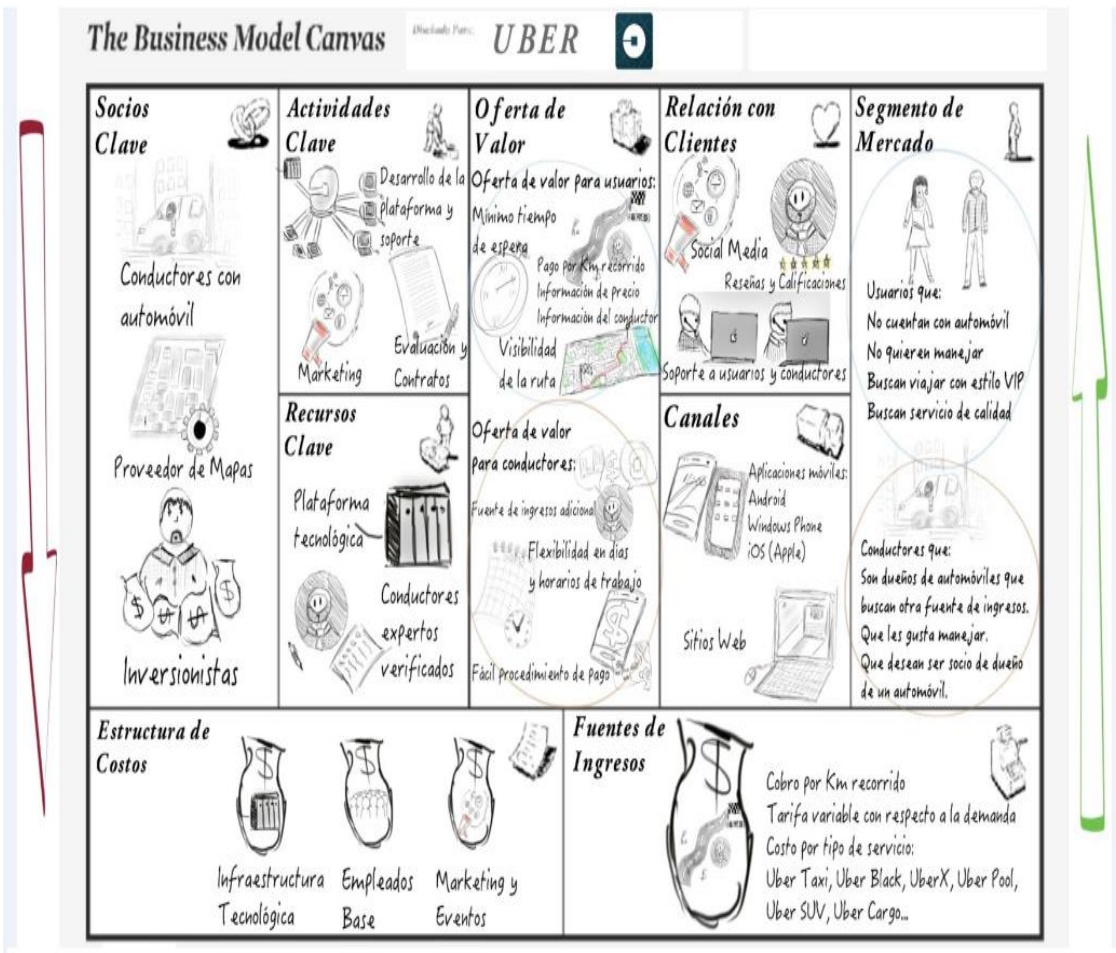
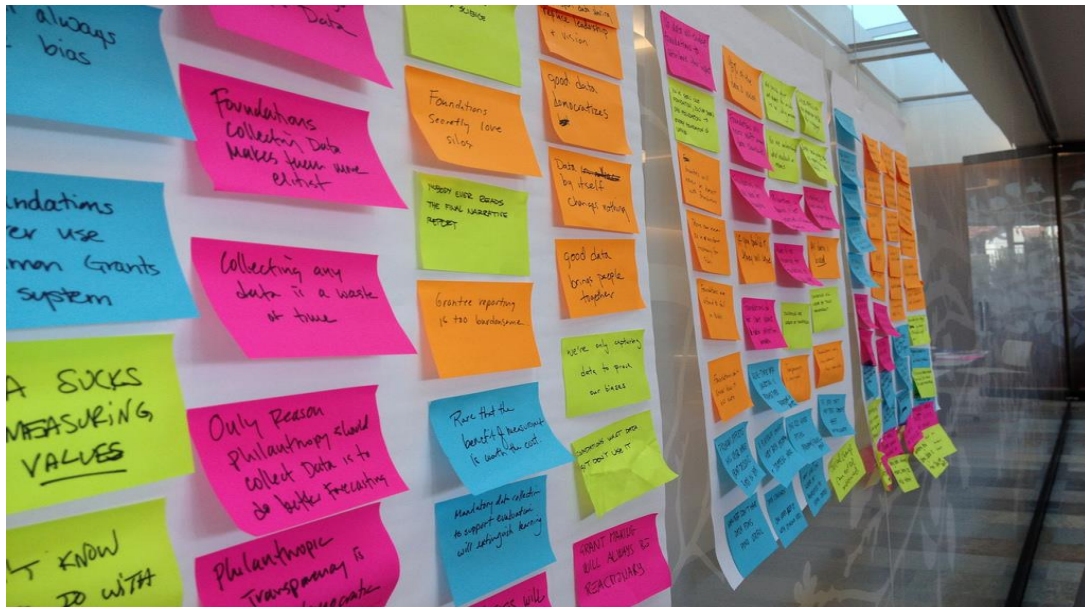
6. **Recursos Clave:** ¿Qué necesitas para llevar a cabo la actividad de tu empresa? Los recursos pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales. *Imaginarium: Tienda, juguetes, personal.*
7. **Actividades Clave:** Cuáles son las actividades nucleares para tu empresa. Es importante tener claro este bloque porque es a lo que se dedicará tu empresa, el resto, lo que aporta menos valor, podrás subcontratarlo. *Imaginarium: Diseño, producción y venta de juguetes educativos*
8. **Asociaciones Clave:** Enumera los agentes con los que necesitas trabajar para hacer posible el

funcionamiento del modelo de negocio (alianzas estratégicas, proveedores...) *Imaginarium: proveedores, franquiciados...*

9. **Estructura de Costes:** Después de analizar las actividades clave, los recursos clave y asociaciones clave, reflexiona sobre los costes que tiene tu empresa. *Imaginarium: Personal, inmovilizado, diseño y producción de juguetes...*

### **¡YA tienes el primer esbozo de tu modelo canvas y de tu modelo de negocio!!**

¿Has probado la metodología canvas? ¿Has realizado ya tu modelo de negocio canvas de ejemplo? Si tienes dudas o inquietudes, déjate ayudar [www.godach.ec](http://www.godach.ec)



**GODACH**

"MÁS CAPACITADOS,  
MEJORES RESULTADOS"

**¡COMPÁRTALO!**



**PROMOTORES DEL  
CONOCIMIENTO**

**SPONSORS  
2020**



## INFORMACIÓN DE CONTACTO



Gonzalo Dávalos Chiriboga



09 99 66 77 22

godach@hotmail.com  
godach@godach.ec  
godach@asinmecuador.org  
[www.godach.ec](http://www.godach.ec)  
[www.asinmecuador.org](http://www.asinmecuador.org)

## SPONSORS 2020

