



GUÍA DE APRENDIZAJE MODELO CANVAS – ACTIVIDADES CLAVE

1. INTRODUCCIÓN

El proceso de planeación y diseño de un modelo de negocios requiere que el emprendedor tenga claras las respuestas a una serie de asuntos que son clave para el desarrollo y ejecución del mismo.

Algunos conceptos que ya hemos trabajado en talleres anteriores:

- Cuál será la **propuesta de valor** que ofreceremos a los diferentes segmentos de mercado donde se encuentran los clientes a quienes vamos a satisfacer alguna necesidad
- Cuáles son los canales de distribución que vamos a utilizar para acercar nuestra propuesta de valor a nuestros clientes
- Cómo vamos a fomentar nuestra **relación con los clientes**
- Cómo vamos a generar los **ingresos**

Una vez que tenemos claras las respuestas a los puntos anteriores, ha llegado el momento de definir las acciones más importantes que un proyecto o emprendimiento debe incorporar para operar con éxito. Sin ellas es imposible que un modelo de negocio funcione.

Estas acciones son conocidas con el nombre de **actividades clave** de nuestro modelo de negocio. Se trata, por tanto, de elementos para la acción.



2. ACTIVIDADES CLAVE

Las **actividades clave**, al igual que los recursos clave, son necesarias para crear y ofrecer propuestas de valor, conquistar mercados, mantener la relación con los clientes y generar ingresos.

- **Producción.** Estas actividades son las relacionadas con el diseño, la producción y la distribución del producto. Las actividades de producción son las dominantes, por ejemplo, en las empresas manufactureras de fabricación de productos.
- **Solución de problemas.** Este tipo de actividades supone la búsqueda de soluciones nuevas a problemas individuales de los clientes. Es el caso de empresas de consultoría, hospitales u otras empresas de servicios, por ejemplo. Sus modelos de negocio requieren actividades tales como la gestión de la información y la formación continua.
- **Plataforma/red.** Los modelos de negocio diseñados con una plataforma como recurso clave están subordinados a las actividades clave relacionadas con la plataforma o la red. Redes, plataformas de contacto basadas en uniones duraderas, software y marcas pueden funcionar como plataforma. En los negocios tipo eBay, Microsoft o Visa, por ejemplo. las actividades clave están relacionadas con la gestión de la plataforma, la prestación del servicio y la promoción de la plataforma.



Modulo: Emprendimiento y Empleabilidad

Curso: 4° Medio

Profesor: Ricardo Ojeda Reinhardt

Semana: 17 al 28 de agosto

TALLER N° 8 MODELO CANVAS – ACTIVIDADES CLAVE

Nombre: _____ Curso: _____ Fecha: _____

1. Luego de definir nuestro segmento de clientes, nuestra propuesta de valor, nuestros canales, cómo será nuestra relación con los clientes, nuestras fuentes de ingreso, establecer nuestra estructura de costos e identificar nuestros recursos claves, vamos a definir nuestras actividades clave. Esto es esencial para saber cuáles serán las actividades que necesitamos para dar cumplimiento a nuestra propuesta de valor.

En definitiva, la reflexión sobre las **actividades clave** para el desarrollo de un modelo de negocio deberá dar respuesta a estas cuatro preguntas:

- ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Cuáles requieren nuestros canales de distribución?
- ¿Cuál es nuestra relación con los clientes?
- ¿Cuáles son los flujos de ingresos?

2. Redactar en un par de líneas cuáles serán las actividades que permitirán a tu proyecto o emprendimiento dar cumplimiento a la propuesta de valor. Recordar tener en cuenta las actividades tales como la fabricación, venta, distribución, el uso de la tecnología de la información y la comercialización.

Dudas y trabajos al correo: ricardo.ojeda.reinhardt@gmail.com
(En el correo se debe especificar nombre completo y curso correspondiente)