

Diseño de modelo de negocios (CANVAS)

Contexto:

El prestigio de la metodología CANVAS es la simplicidad y orientación a actuar, que la convierte en una herramienta adecuada para prototipar modelos de negocio en forma acelerada. En este sentido, supone una ruptura con la lógica de los planes de negocio, que opera apostando a contar con buenos estudios y abundante información previa antes de desarrollar un proyecto que finalmente se convierta en un negocio. En lugar de eso, el CANVAS propone una forma de trabajar que consiste en iterar permanentemente haciendo ajustes al modelo de negocio sobre la base de testeos efectivos de hipótesis acerca de qué cosas funcionan y cuáles no para un negocio determinado.

En este taller se entregan los fundamentos de la metodología, con énfasis en aprender a diseñar pruebas para validar las hipótesis del modelo de negocios.

Objetivos:

- Producir en los participantes sensibilidades a la orientación práctica detrás de la metodología CANVAS, que prioriza el testeo de hipótesis paso a paso como estrategia para desarrollar productos y ofertas comerciales.
- Instalar las distinciones claves para diseñar y testear cada una de las 9 hipótesis básicas del modelo CANVAS.
- Ejercitar las prácticas asociadas al diseño y testeo de hipótesis del CANVAS.

Contenidos:

- Visión general de la metodología CANVAS
- Segmento de clientes
- Propuesta de valor
- Canales
- Relación con clientes
- Flujos de ingresos
- Recursos claves
- Actividades claves
- Alianzas claves
- Estructura de costos
- La pragmática del uso del CANVAS: desarrollo y propuestas de ajustes al modelo de negocio de mi empresa.

