

Guía Modelo de Negocio Canva

Introducción

A continuación se describe cómo llenar la plantilla Canva de Modelo de Negocio.

ENTES O SOCIOS CLAVE

Son los aliados que te ayudarán a alcanzar los objetivos y que la Comunidad Energética tenga éxito. Se trata de detectar a las personas, organizaciones y empresas tanto públicas como privadas que estén relacionadas con las actividades del negocio y las alianzas a establecer con ellas.

Algunos de los beneficios de crear alianzas clave con otras entidades son:

- Poseer un novedoso *know how*
- Minimizar riesgos e incertidumbres
- Otorgar permisos.
- Optimizar las economías de escala
- Comprar activos y recursos
- Compartir conocimientos y recursos humanos
- Expandir el negocio
- Dividir los costes
- Mejorar las ganancias

PREGUNTAS AL COMPLETARLO:

- ¿Quiénes son clave para nuestra CE?
- ¿Con quien buscaremos alianzas?
- ¿Qué recursos clave estamos necesitando de estos entes?
- ¿Qué actividades clave pueden realizar estos entes?
- ¿Tenemos algún proveedor clave?
- ¿Quién nos permite optimizar, reducir riesgos, adquirir mejores recursos...?

ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades claves son las acciones prioritarias que llevarás a cabo para el correcto desarrollo de tu emprendimiento y el éxito de tu idea de CE. Son las acciones más importantes de tu emprendimiento, las tareas prioritarias que no pueden faltar. Si estas actividades no se realizan de forma adecuada, la CE podría fracasar o funcionar de forma errática.

Las actividades clave de una empresa pueden ser de gestión u operacionales.

PREGUNTAS AL COMPLETARLO:

- ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Qué necesitamos hacer para establecer nuestros canales de distribución, garantizar las relaciones con los miembros?
- ¿Cuáles son las actividades para empezar a tener flujos de ingresos?

RECURSOS CLAVE

Los recursos clave de una empresa permiten elaborar y ofrecer una propuesta de valor atractiva para tus potenciales clientes o miembros. Gracias a estos recursos puedes mejorar tu relación con los clientes y generar ingresos. Implementar los recursos clave de manera efectiva garantiza el éxito y la estabilidad de las iniciativas.

Se debe realizar un análisis profundo sobre los objetivos y características de tu idea, para poder establecer los mejores recursos clave para tu Lienzo Canvas.

Todos los recursos clave que necesita una empresa se pueden crear, adquirir, alquilar o pedir prestado.

PROPUESTA DE VALOR

La **Propuesta de Valor en el Modelo Canvas** es la estrategia que se va a usar para ofrecer tu producto o servicio a un público específico (miembros o clientes)

La oferta de valor debe **atacar un problema o necesidad de ese público**, o crear ganancias para los consumidores o miembros de la comunidad. Se puede definir también como aquello que atrae a las personas hacia vuestra Comunidad Energética ¿por qué se apuntarían?

Tened en cuenta que la propuesta de valor no puede ser el producto en sí mismo ni la tecnología que se va a utilizar.

Si quieres aumentar los miembros, **necesitas un anzuelo irresistible que despierte la curiosidad de las personas por conocer vuestra idea de Comunidad Energética.**

Lo lograrás si ideas y fomentar una propuesta de valor que se diferencie de la competencia e impacte el mercado.

La propuesta de valor:

- Tiene **que ser clara y fácil de comprender**. No uses tecnicismos ni términos extraños, sino que debes enfocarte únicamente en tu sector
- Explica claramente qué obtendrán los clientes al usar tu producto o servicio
- Debes detallar qué te diferencia de la competencia
- Ataca un nicho de mercado específico, atendiendo las necesidades de un segmento de clientes determinado
- **El producto o servicio que ofreces debe ser accesible para muchas personas**

- El diseño debe ser funcional y útil. El objetivo es solucionar un problema o satisfacer una necesidad
- Ofrece un servicio similar o mejor a la competencia a un precio inferior
- Tu propuesta de valor debe **ayudar a los clientes** a reducir sus costes
- Tu marca debe verse potenciada y fortalecida
- Ayuda a las personas a adaptarse a las nuevas tendencias
- **Si tu propuesta de valor crea una nueva necesidad, mucho mejor.** Eso aplica para los nuevos mercados o nichos abordados de una forma novedosa.

RELACIONES CON CLIENTES

Existen varios tipos de relaciones con los clientes. Debes especificar de qué forma se conectará tu propuesta de valor con el cliente. Estos son algunos de los tipos de relaciones más comunes:

- **Directa:** mantienes un trato personal con el cliente,
- **Indirecta:** en la comunicación a distancia se usan medios tecnológicos como la mensajería, los correos electrónicos o afines
- **Individualizada:** es un servicio exclusivo y personalizado con el consumidor
- **Automatizada:** intenta imitar la relación directa con el cliente mediante un mecanismo automatizado. Generalmente se utilizan medios informáticos
- **Colectiva:** ofrece atención a un grupo de consumidores o una comunidad, mediante charlas, talleres o seminarios
- **Autoservicio:** la propuesta de valor está creada para que los clientes se sirvan a sí mismos
- **Mediante terceros:** la propuesta de valor se ofrece mediante servicios externos del negocio y otras empresas. Un ejemplo serían los asistentes de ventas para un curso de idiomas

- **Co-creación:** los clientes participan de forma activa y creativa en la propuesta de valor

Se pueden establecer diferentes vínculos con los clientes según el tiempo de duración de la relación:

- **Largo plazo:** creas una relación íntima y estrecha con el cliente durante un largo plazo. Eso lo vemos en una relación por suscripción. **Es un vínculo que el cliente no puede romper con facilidad** ya que dejaría de obtener los beneficios del producto o servicio
- **Transaccional:** son las relaciones ocasionales con los clientes, como ocurre en una compra específica en una tienda. El consumidor puede abandonar la relación en cualquier momento, debido a que no existe ninguna limitación que lo detenga