



**PLAN**  
*Presto!*

[www.planpresto.com](http://www.planpresto.com)

@planpresto

# HERRAMIENTAS EMPRENDEDOR

## DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

# INTRODUCCIÓN

# EL PROCESO DE EMPRENDER



Plan Presto!  
[www.planpresto.com](http://www.planpresto.com)



¿ QUE HAGO  
YO AQUÍ ?

La Importancia de  
Tenerlo CLARO



**Plan Presto!**

[www.planpresto.com](http://www.planpresto.com)

¿ QUE HAGO  
YO AQUÍ ?

Tenemos que contar  
Nuestro modelo de  
negocio



**Plan Presto!**

[www.planpresto.com](http://www.planpresto.com)

¿ QUE HAGO  
YO AQUÍ ?

Lost In Translation



**Plan Presto!**

[www.planpresto.com](http://www.planpresto.com)

# Entorno de Alta Incertidumbre



# EL PROCESO DE EMPRENDER



¿ COMO  
LO  
HACEMOS?

# IDEA --> NEGOCIO

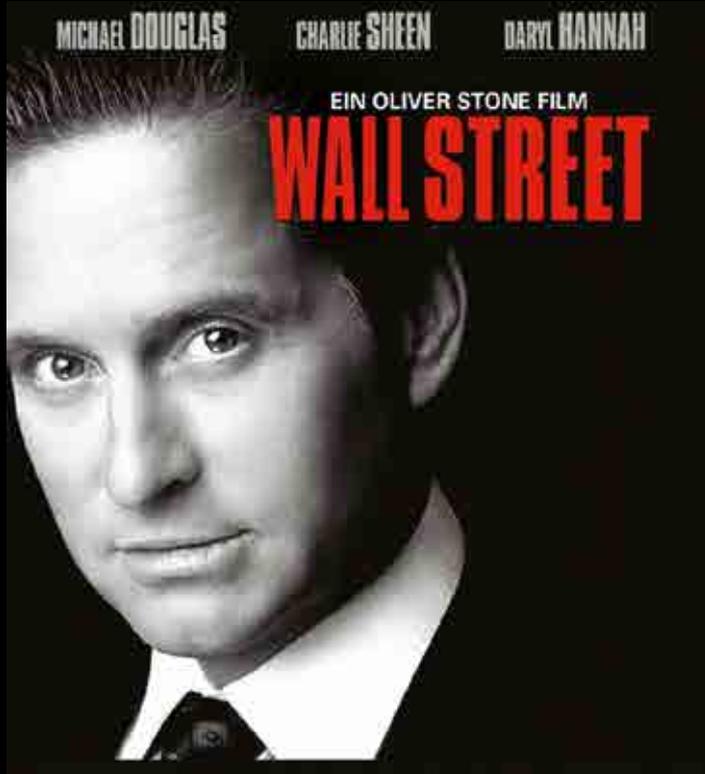


¡Esto no tiene Solución!



**Plan Presto!**  
[www.planpresto.com](http://www.planpresto.com)

IDEA --> PLAN DE EMPRESA --> NEGOCIO



1.000 Páginas Por Favor



Plan Presto!  
[www.planpresto.com](http://www.planpresto.com)

# NO ES LA VIDA REAL

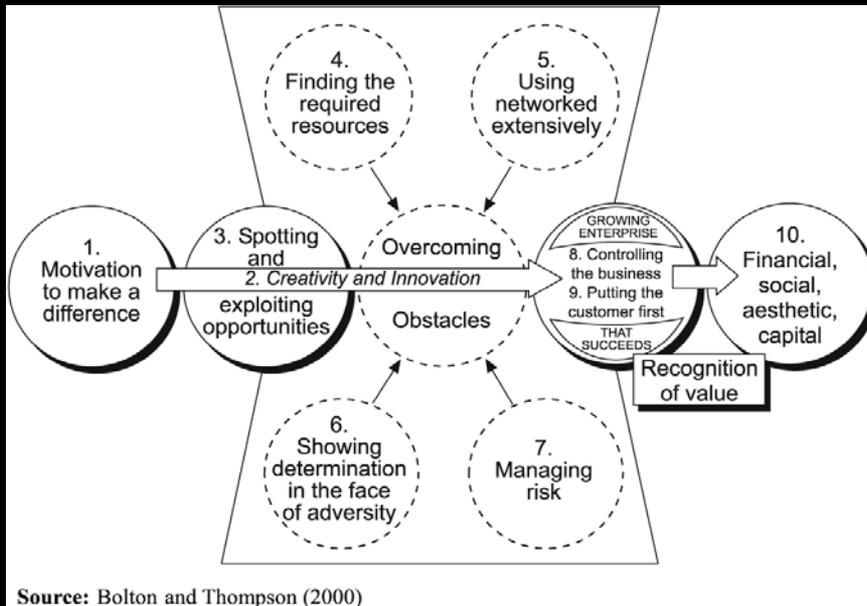


Tranquilos,  
Venderemos  
1.245 unidades  
en 2017



**Plan Presto!**  
[www.planpresto.com](http://www.planpresto.com)

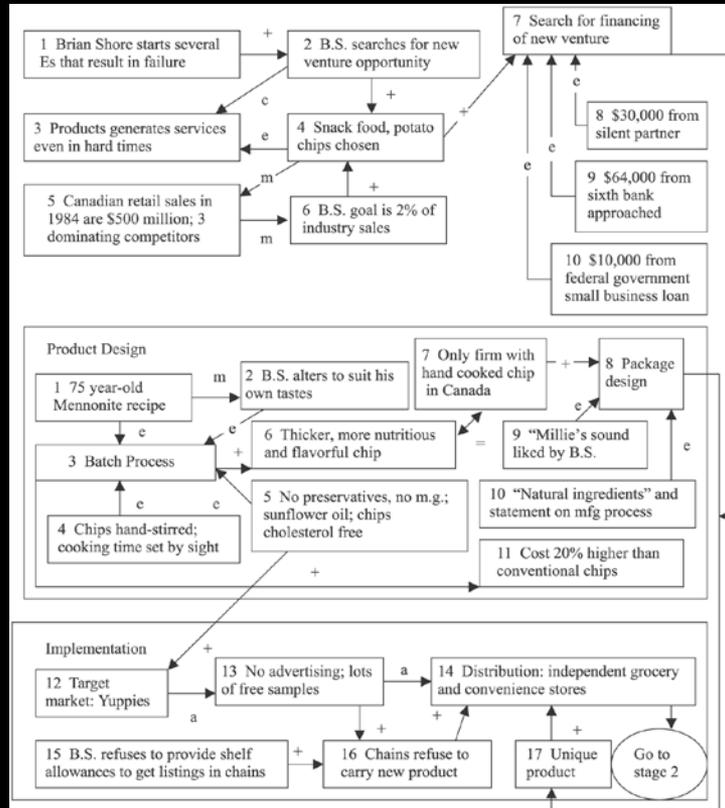
# REALIDAD



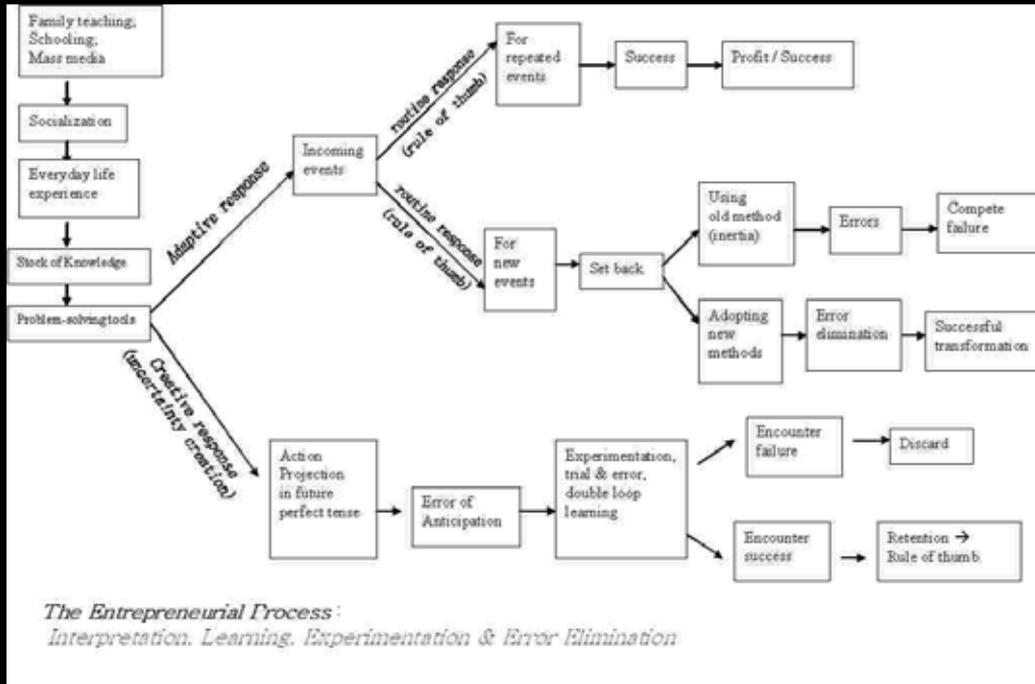
Source: Bolton and Thompson (2000)



# REALIDAD



# REALIDAD



PLAN DE  
NEGOCIO

VS

MODELO DE  
NEGOCIO



Plan Presto!  
[www.planpresto.com](http://www.planpresto.com)

# REALIDAD

Educación

Plan de  
Empresa



Emprendedor

Bip  
Bip



Plan Presto!

[www.planpresto.com](http://www.planpresto.com)

# MODELO DE NEGOCIO



Plan Presto!

[www.planpresto.com](http://www.planpresto.com)



# Modelo de Negocio

**CAPTURAR**  
VALOR

**CREAR**  
VALOR

**ENTREGAR**  
VALOR



# Modelo de Negocio

**CAPTURAR  
VALOR**

**CREAR  
VALOR**

**ENTREGAR  
VALOR**

**Limitados**

**Saturados**



# Modelo de Negocio

**PROBLEMA / NECESIDAD**

**SOLUCIÓN**

**RENTABLE / SOSTENIBLE**



# MODELO DE NEGOCIO

# PLAN DE NEGOCIO

¿QUÉ?



¿CÓMO?



# Modelo de Negocio

¿ RECETA ?



# Modelo de Negocio



### PREPARAMOS la base

En un bol grande batemos ben el queso con la mantequilla. Batemos las huevos batidos de uno en uno.



En otro bol batimos la harina y la leche. Mezclamos la mezcla anterior con la harina.

Para última cosa, vamos a hacer la base.

### Comensal al Templo



### Recetas

**Ingredientes:**

- 1 taza de queso batido de buena calidad
- 1 taza de mantequilla
- 1 huevo batido
- 1 taza de leche
- 1 taza de harina
- 1 taza de azúcar

**Preparación:**

Mezcla el queso batido con la mantequilla, el huevo batido y la leche. Batido todo esto con un batidor manual. Agrega la harina y el azúcar poco a poco, batiendo todo el tiempo.

### Recetas de Aguacate con Fito



**Ingredientes:**

- 1 taza de aguacate
- 1 taza de leche
- 1 taza de queso batido
- 1 taza de azúcar

**Preparación:**

Mezcla el aguacate con la leche, el queso batido y el azúcar. Batido todo esto con un batidor manual.

### Revuelto de berenjena con blanchillo



### TROZADIMON



### Baked Brie



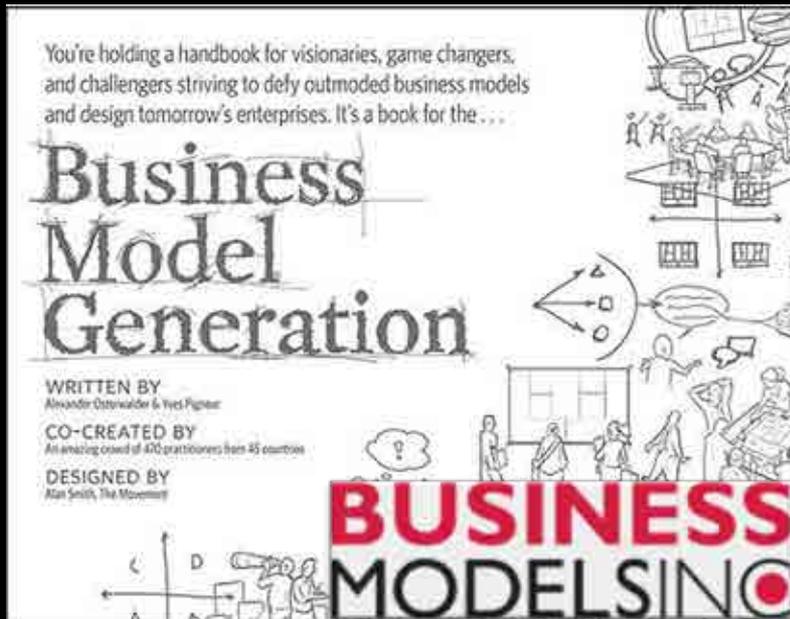
**Ingredientes:**

- 1 Brie round of Brie
- 1 sheet puff pastry, defrosted
- 1 large spoonful Aguardiente
- 1 handful of almonds

**Preheat oven to 300F.**

Place defrosted puff pastry into lightly floured parchment paper and roll out with a rolling pin until it is slightly larger than your round Brie. Place Brie, with rind, centered in the pastry. Spread one spoonful of aguardiente on top of Brie, and sprinkle with almonds. Wrap puff pastry over the Brie like a gift. Make sure the Brie is completely enclosed in the pastry. Brush with melted butter and place in a preheated oven. Bake for 15-20 minutes or until golden brown. Carefully transfer to a plate. Cut open and serve immediately with crackers.

# BUSINESS MODEL GENERATION



2.010

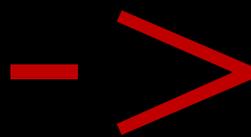


Alexander  
Osterwalder

# RECETARIO OSTERWALDER

Color de la nota		DISEÑO		MODELO DE NEGOCIO	
					
<b>SOCIOS ESTRATEGICOS</b> 	<b>ACTIVIDADES CLAVE</b> 	<b>PROPUESTA DE VALOR</b> 	<b>RELACIONES CLIENTE</b> 	<b>SEGMENTOS DE CLIENTE</b> 	
	<b>RECURSOS CLAVE</b> 		<b>CANALES</b> 		
<b>ESTRUCTURA DE COSTES</b> 			<b>FUENTES DE INGRESO</b> 		

MODELO DE  
NEGOCIO



PLAN DE  
NEGOCIO



Plan Presto!  
[www.planpresto.com](http://www.planpresto.com)

# DISEÑO MODELO DE NEGOCIO

## 9 BLOQUES

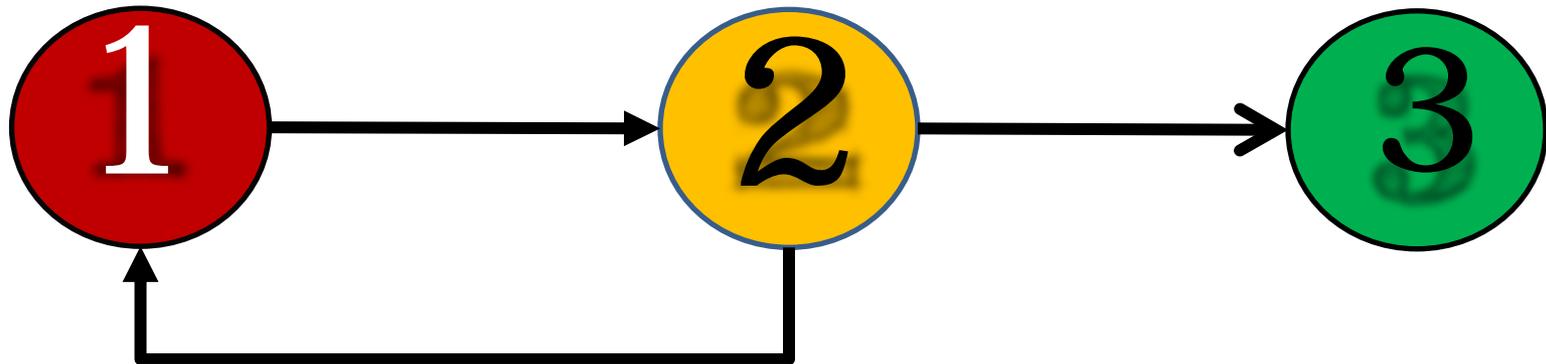


# ETAPAS

Diseño

Validación

Planificación



# RECETARIO OSTERWALDER

     		Color de la nota <input type="text" value="California Yellow"/>	<b>DISEÑO</b> MODELO DE NEGOCIO	
<b>SOCIOS ESTRATEGICOS</b> 	<b>ACTIVIDADES CLAVE</b> 	<b>PROPUESTA DE VALOR</b> 	<b>RELACIONES CLIENTE</b> 	<b>SEGMENTOS DE CLIENTE</b> 
	<b>RECURSOS CLAVE</b> 		<b>CANALES</b> 	
<b>ESTRUCTURA DE COSTES</b> 		<b>FUENTES DE INGRESO</b> 		

# EL RIO “FLUJO DE VALOR”



# POR DÓNDE EMPEZAMOS



**¿Quién lleva la locomotora?**



# 1. SEMENTOS DE CLIENTES

**¿ A Quién Solucionamos ?**  
**¿ Mejor "Vendemos"?**

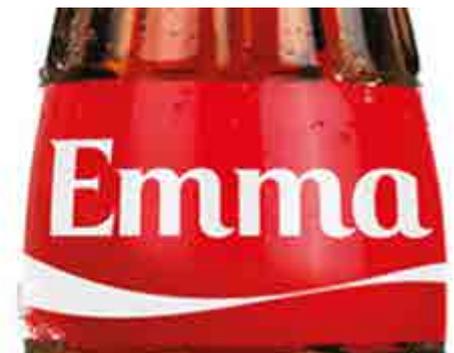
# 1. SEMENTOS DE CLIENTES

"SEGMENT  
ALL"



"SEGMENT  
YOU"

Share a  
**Coke**.with...



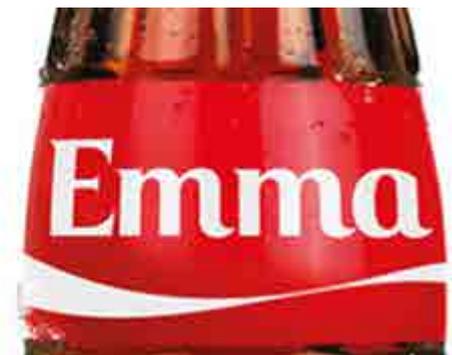
# 1. SEMENTOS DE CLIENTES

"SEGMENT  
ALL"



"SEGMENT  
YOU"

Share a  
**Coke**.with...



# 2. PROPUESTA DE VALOR

**Problemas / Necesidades**

## 2. PROPUESTA DE VALOR

**¿Cuál es Nuestra Diferencia?**

# 2. PROPUESTA DE VALOR

## MEDIO DE TRANSPORTE



# 2. PROPUESTA DE VALOR

## MEDIO DE TRANSPORTE



# 3. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

**PROMOCIÓN**  
**EVALUACIÓN**  
**COMPRA**  
**POSTVENTA**



# 4. RELACIONES CLIENTES

## **MEDIO Y CANAL PARA RELACIONARNOS**

Teléfono / Email / Web  
Nivel de Intimidad



# 5. ACTIVIDADES CLAVE

**¿QUÉ TENEMOS QUE  
HACER ...**

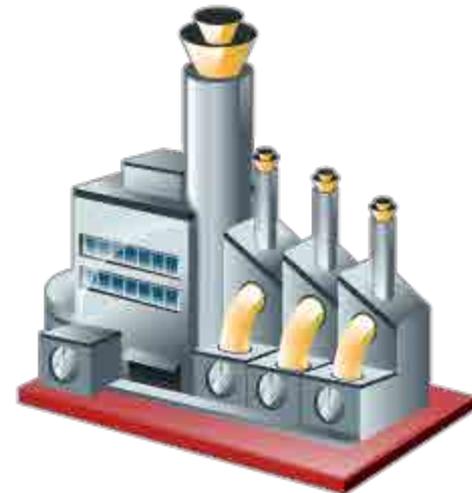
Propuesta de Valor  
Canal de Distribución  
Relación Clientes



# 6. RECURSOS CLAVE

**¿CON QUÉ  
CONTAMOS...**

Recursos Materiales  
Recursos Financieros  
Conocimiento



# 7. ALIADOS CLAVE

**Proveedores  
Aliados**



# 8. FLUJO DE INGRESOS

## CONCEPTOS

Venta  
Alquiler  
Suscripción  
Licencia  
Comisión  
[Forma Pago]  
[Pricing]



# 9. ESTRUCTURA DE COSTES

## CONCEPTOS

Puesta en Marcha  
Fijos – Variables  
Inversión - Gasto



Customer Journey Map  
Empathy Map  
Persona Diagram  
Strategic Canvas  
Y MAS ALLÁ ...



Juan Martínez

**EMAIL:** [Juan.martinez@planpresto.com](mailto:Juan.martinez@planpresto.com)  
**TEL:** 618 650 080  
**WEB:** [www.planpresto.com](http://www.planpresto.com)  
**TWITTER:** @planpresto

