



## Modelo de negocio: ¿Cómo definir mi producto o servicio? Módulo 4. Vídeo para el profesorado

---

### SC:

Construir un proyecto emprendedor es algo muy parecido a levantar un gran edificio. Si los cimientos fallan, el proyecto será frágil e inestable.

### Miriam:

En la actividad emprendedora, definir un producto o servicio es imprescindible para que un proyecto sea viable. El modelo de negocio es un sistema integral que aporta valor a una idea.

### Sergio Cortés:

En la empresa, no siempre acertamos a la primera con la definición del producto. A veces, los emprendedores nos olvidamos que detrás del producto tiene que encontrarse la resolución de una necesidad real, y no aquello que nosotros creemos que puede funcionar.

### Miriam:

Descubre cómo se define un producto o servicio y qué elementos forman un modelo de negocio. Con estos conocimientos, podrás ayudar a aplicar el modelo de negocio a los alumnos que tengan un proyecto emprendedor.

La idea de negocio es la base de la que parten todos los proyectos empresariales. Se trata de una breve descripción de lo que la persona emprendedora desea que sea su proyecto.

### SC:

Si la idea de negocio logra satisfacer a un mercado, podrá surgir una oportunidad de beneficio económico. Por ejemplo, los teléfonos móviles incorporan cámaras más potentes porque las empresas tecnológicas han visto que los usuarios cada vez toman más fotos desde sus móviles.

### Miriam:

Definir bien un producto o servicio no asegura conseguir un negocio viable. El mejor de los productos puede fallar por no haber pensado en su público potencial o por haber elegido mal el canal de distribución. Por eso es fundamental elaborar un modelo de negocio.

### SC:

Cuando, por ejemplo, un producto tecnológico se dirige a un colectivo con pocos recursos, si su coste es elevado los clientes potenciales no lo comprarán.

### Miriam:

Todas las empresas los utilizan para establecer las bases de su negocio.

El Canvas, o 'lienzo del modelo de negocio', es una herramienta de gestión y planificación para describir de forma gráfica los elementos que componen una propuesta empresarial.

Apareció en 2008 y permite explicar de forma sencilla la propuesta de valor, la infraestructura, los clientes y las finanzas de un negocio. Para trabajar en el aula, te proponemos una versión simplificada de cuatro apartados.

Para concretar el modelo de negocio, tus alumnos deben ser capaces de describir en una o dos frases, como máximo, los siguientes puntos.



“Producto”: Qué solución aporta al problema y qué valor supone respecto de propuestas similares.

“Cliente»: Quiénes adquirirán o usarán el producto y por qué lo harán.

”Canal”: A través de qué mecanismos los clientes podrán acceder al producto o servicio.

”Relación”: Cómo se establecerá la relación con el cliente y por qué motivo, una vez adquirido el producto o servicio, esta relación se mantendrá.

#### SC:

Estos cuatro elementos están interrelacionados. Y para que tengan sentido como un todo, habrá que engranar todas las piezas.

#### Miriam:

Vender un producto u ofrecer un servicio que ya existe a través de un nuevo canal puede ser una idea novedosa. De esta forma, cubrimos un tipo de necesidad o de cliente distinto.

#### SC:

Hoy en día, es posible alquilar habitaciones o plazas de *parking* entre particulares a través de Internet. Son ejemplos de innovación en uno de los elementos del modelo de negocio tradicional.

#### Miriam:

Para que tus alumnos conozcan la necesidad real de los usuarios, cómo perciben el producto o servicio y qué canal o tipo de relación prefieren, deberán entrevistar a los potenciales usuarios de su proyecto.

Asegúrate de que los grupos diseñan y elaboran un proceso de recogida de información para las entrevistas. Es importante que se pongan en el lugar del usuario y cuestionen cada elemento del modelo de negocio.

Una vez definido el modelo de negocio, hay que tener en cuenta la viabilidad económica de la propuesta, no tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo. Por eso se lleva a cabo el análisis económico.

Tus alumnos deben valorar quién paga y quién cobra, es decir, dónde están los costes e ingresos en el modelo de negocio.

La viabilidad depende de los costes e ingresos que se estiman en un proyecto. Y un negocio sostenible es un ecosistema basado en alianzas económicas.

Utiliza las fichas del kit para que se planteen todas las cuestiones relativas a esta fase. No pierdas de vista que muchos detalles que se trabajan en el modelo de negocio influirán en el siguiente paso: la elaboración del prototipo.

Recuerda que, para trabajar cada módulo, tienes a tu disposición distintas formas de presentar los contenidos a tus alumnos.

Un vídeo motivacional que introduce los conceptos básicos.

Un vídeo de contenidos para profundizar en la materia de la sesión de trabajo.

Un interactivo como ejercicio dinámico en el aula.



Un test interactivo para que tus alumnos puedan poner en práctica lo aprendido. O en sustitución, una dinámica de grupo para trabajar las competencias de la sesión.

Ayuda a tus alumnos a encontrar la inspiración con los modelos de negocio reales que aparecen en las fichas.

Utiliza una ficha en forma de puzle con los cuatro elementos del modelo de negocio para mostrar visualmente que las piezas deben encajar para que funcione.

Aprovecha el potencial de los interactivos para poner en práctica los elementos del modelo MiniCanvas.

Controla el proceso de trabajo y evalúalo, no con resultados, sino como un camino de aprendizaje.

Fomenta la reflexión desde el punto de vista del usuario.

[SC]

La definición de un modelo de negocio viable es fundamental para el desarrollo de cualquier proyecto emprendedor.

**Miriam:**

Ahora que has comprobado cómo se trabaja el modelo de negocio, acerca estos valores al aula.