

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre

ENTREGABLE #2

Lienzo de Modelo de
Negocios

29 de Octubre



socialab

CENTRO PYME
ADENEU
AGENCIA DE DESARROLLO
ECONÓMICO DEL NEUQUÉN

NEUQUÉN
PROVINCIA
JUNTOS
PODEMOS
MÁS

Pan American
ENERGY

ENTREGABLE #2

iHola equipo!

iOjalá hayan arrancado el día con todas las pilas! Tenemos por delante una jornada bien activa. Ayer hicieron el ejercicio de indagar sobre las problemáticas que les interesan y definieron sobre cuál van a trabajar puntualmente. Ahora llegó el momento de pensar **soluciones**, es decir, **una propuesta de valor** que haga frente a **esa problemática que seleccionaron ayer**.

Les proponemos una serie de actividades que pueden realizar antes de completar el **Modelo de Negocios** reducido, que será su entregable del día de hoy.



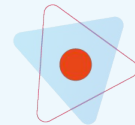
DESAFÍO 1: Lluvia de ideas

Vamos a empezar por un ejercicio llamado “lluvia de ideas” o *“brainstorming”*. Su objetivo es generar la **mayor cantidad de ideas** como posibles soluciones **para la problemática que seleccionaron ayer**. Vamos a acompañarlos a realizar una lluvia de ideas de manera online 🚀.

Con la problemática siempre presente, hagan el intento de pensar fuera de la caja e idear muchas y variadas soluciones posibles. Lo importante en este ejercicio es que **se lleven al límite de su imaginación**, y que de esta forma podamos **generar opciones** para más adelante **elegir opciones**. Para esto, los invitamos a llevar a cabo los siguiente pasos:

1. Tengan siempre **presente el problema** para el que quieren generar una solución.
2. Utilicen una plataforma compartida en la que puedan **volcar sus ideas**. Les recomendamos usar [Miró](#), [Mural](#), [Note App](#) o simplemente [Google Drive](#).
3. Este paso es de **trabajo individual**. Durante cinco minutos, cada miembro del equipo debe volcar la mayor cantidad de ideas en la plataforma compartida. Consejo: escriban solo una idea por cada “post-it” virtual, de forma breve y concisa. ¡No importa si parecen tontas o imposibles de realizar! Todas deben ser bienvenidas. Lo principal para generar un brainstorming efectivo es **no juzgarse** y **no decir “no”** a las propias ideas. **Lo que aparece por mi cabeza, queda volcado en un “post-it” virtual**.
4. Terminado el tiempo destinado a la generación de ideas, **léanlas todos juntos** y expliquen las que no estén del todo claras.
5. **Agrupen** las ideas que parecen similares o que tienen factores en común.

DESAFÍO 1: Lluvia de ideas



Consejo: la siguiente tabla puede servirles para tener ideas disruptivas e innovadoras.

| Técnica | Forma tradicional | Forma disruptiva |
|---|---|--|
| Inversión Voltrear la situación normal | Los taxistas llevan a los pasajeros | ¿Qué tal si los pasajeros se convierten en taxistas? Ejemplo: Uber |
| Integración Integra una propuesta con otra propuesta | Quiero comprar zapatos, voy a la zapatería. Quiero comprar ropa, voy a una tienda. | *¿Qué pasaría si pudiera comprar todo en el mismo lugar? Ejemplo: shopping. |
| Exageración Presionar algo hasta su expresión más extrema | Se puede aprender idiomas en escuelas y academias en horarios determinados, pagando una tarifa. | ¿Qué pasaría si pudiera aprender idiomas en cualquier horario y lugar, gratis? Ejemplo: Duolingo. |
| Adición Agregar algún elemento nuevo | Con Mercado Pago yo puedo pagar los productos que compro en Mercado Libre. | ¿Qué pasaría si además pudiera pagar productos en locales físicos, invertir plata o pedir préstamos? Ejemplo: Mercado Pago Actual. |
| Sustracción Quitar algo | Con Ares tengo que bajar cada canción que quiero escuchar. | ¿Qué pasaría si pudiera escuchar las canciones sin descargar ninguna? Ejemplo: Spotify. |
| Diferenciación Segmentar la propuesta. | Todos los cursos tienen un docente a cargo de los alumnos. | ¿Qué pasaría si cada alumno tiene un docente particular? |

DESAFÍO 2: Elección de la idea

Hecha la lluvia de ideas, deben elegir cuál es la propuesta que **quieren desarrollar**:

- De las ideas que surgieron en el ejercicio anterior, **voten las tres** que les parezcan más atractivas. Hasta pueden generar nuevas ideas o propuestas que sean la suma o conjunción de más de una que hayan puesto.
- Ahora, vamos a evaluar las tres propuestas seleccionadas utilizando los siguientes criterios:
 - 3 puntos** si la respuesta a la pregunta es **sí**
 - 2 puntos** si la respuesta a la pregunta es **creo que sí**
 - 1 punto** si la respuesta a la pregunta es **no**

| PREGUNTA | Idea 1: | Idea 2: ors | Idea 3: |
|---|------------|----------------|---------|
| ¿Esta idea resuelve la problemática elegida? | inibidores | catodica | pintura |
| ¿Esta idea aprovecha los talentos y recursos del equipo? | No | No | Si |
| ¿Esta idea es realizable en el corto o mediano plazo? | No | No | Si |
| ¿Me gusta o quiero trabajar para materializar esta idea? | No | No | Si |
| TOTAL: | 3 | 3 | 9 |

- Sumen el puntaje de todos los integrantes del equipo para reconocer **cuál es la idea ganadora** y sobre la que van a trabajar.

DESAFÍO 3: Modelo de Negocios

Ya tienen la idea de solución para la problemática elegida, es decir, una **propuesta de valor**. El siguiente paso es seguir profundizando para convertirla en un negocio sostenible.

¿Qué es un modelo de negocio?

Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa **crea, proporciona y capta valor**. El "Lienzo de Modelo de Negocios" es un **esquema que sirve para organizar y visualizar** todos los componentes que hacen a un negocio.

Cuentan con un modelo reducido del "Lienzo de Modelo de Negocios" en editable adjunto a esta guía de trabajo que pueden utilizar para completar este entregable.

Ese archivo es el que tienen que **cargar a www.hackatonpae.com**, seleccionando el botón **CARGAR ENTREGABLE**. Verán en el formulario el campo "**Modelo de negocios**".

Les dejamos además este tutorial por si tienen dudas sobre el entregable.

La explicación sobre el lienzo de modelo de negocios es desde el minuto 7:30.

Recuerden cargarlo en formato PDF y que pese menos de 10 MB.

Socios clave



¿Quiénes son nuestros socios clave?
¿Cuáles son nuestros socios partners más
importantes? ¿Por qué? ¿Cómo se relacionan entre
ellos? ¿Qué actividades realizan juntos?

Indicadores para socios

¿Cómo se relacionan?
¿Qué actividades realizan juntos?

Actividades clave



Propuestas de valor



Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relaciones creamos con nuestros clientes?
¿Cómo creamos relaciones con ellos?
¿Cuáles son los canales de comunicación?
¿Cómo se relacionan con ellos? ¿Qué actividades realizan juntos?

Indicadores

¿Cómo se relacionan?
¿Qué actividades realizan juntos?

Segmentos de cliente



Recursos clave



¿Qué recursos clave necesitamos para que
nuestro modelo de negocio funcione?
¿Cuáles son los recursos?

Tipos de recursos

¿Cómo se relacionan?
¿Qué actividades realizan juntos?

Canales



¿Cómo se relacionan con nuestros clientes?
¿Cuáles son los canales de comunicación?
¿Cómo se relacionan con ellos?
¿Cuáles son los canales de comunicación?
¿Cómo se relacionan con ellos? ¿Qué actividades realizan juntos?

Indicadores

¿Cómo se relacionan?
¿Qué actividades realizan juntos?

Estructura de costes



¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio?
¿Cómo se relacionan con los ingresos?
¿Cuáles son los costes más importantes?

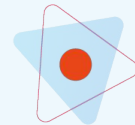
Tipos de costes

¿Cómo se relacionan?
¿Qué actividades realizan juntos?

Fuentes de ingresos



DESAFÍO 3: Modelo de Negocios



En esta versión reducida, los campos que deberán completar son:

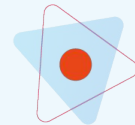
3.a. PROPUESTA DE VALOR:

Conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de mercado específico. La propuesta de valor es el factor que hace que un cliente se decante por una u otra empresa/emprendimiento; su finalidad es solucionar un problema o satisfacer una necesidad del cliente. En este sentido, la propuesta de valor constituye una serie de ventajas que una empresa ofrece a sus clientes. Algunas propuestas de valor pueden ser innovadoras y presentar una oferta nueva o rompedora, mientras que otras pueden ser parecidas a ofertas ya existentes e incluir alguna característica o atributo adicional.

Algunas de las preguntas que debemos responder en este punto son:

- ¿Qué valor entregamos al cliente?
- ¿Cuál de los problemas del cliente vamos a ayudarle a resolver?
- ¿Qué paquete de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?
- ¿Qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

DESAFÍO 3: Modelo de Negocios



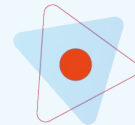
3.b. SEGMENTOS DE MERCADO O SEGMENTOS DE CLIENTES:

Los diferentes grupos de personas o entidades a los que se dirige una empresa. Es importante diferenciar, entonces, entre **clientes** y **usuarios**. El **cliente** es la persona o entidad que paga por un producto o servicio, en cambio, el **usuario** es la persona que utiliza un producto o servicio, es decir, el destinatario final. A veces, el cliente no es necesariamente el usuario, por eso es importante identificar y conocer a estos dos segmentos.

Algunas de las preguntas que debemos responder en este punto son:

- ¿Para quiénes estamos creando valor?
- ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

DESAFÍO 3: Modelo de Negocios



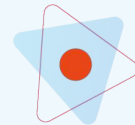
3.c. FUENTES DE INGRESO:

El flujo de caja que genera una empresa en los diferentes segmentos de mercado (para calcular los beneficios, es necesario restar los gastos a los ingresos). Algunas formas de generar ingresos pueden ser: venta de activos, suscripción, préstamo y/o alquiler, comisión, publicidad, entre otras.

Algunas de las preguntas que debemos responder en este punto son:

- ¿Qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?
- ¿Para qué pagan actualmente?
- ¿Cómo están pagando ahora?
- ¿Cómo preferirían pagar?
- ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales del negocio?

DESAFÍO 3: Modelo de Negocios



3.d. ACTIVIDADES CLAVE:

Acciones más importantes que debe emprender una empresa para que su modelo de negocio funcione. Las actividades clave se pueden dividir en categorías como *producción* (diseño, fabricación y entrega del producto), *resolución de problemas* (gestión de la información, formación continua, búsqueda de soluciones a los problemas de los clientes) y *plataforma o red* (si tu modelo de negocios está diseñado con una plataforma como un recurso clave, una de tus actividades clave debe ser el cuidado de esta plataforma).

Algunas de las preguntas que debemos responder en este punto son:

- ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor en cada una de sus instancias?

El "Lienzo de Modelo de Negocios" (*Generación de modelos de negocio*, Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, 2010) originalmente cuenta con más campos a completar que no vamos a solicitarles en esta primera instancia.

CHEQUEO RÁPIDO ENTREGABLE #2



| | Objetivo | Tareas | ¿Pudieron resolverlo? |
|-------------------|--|---|-----------------------|
| Desafío 1 | Generar la mayor cantidad de ideas de solución posible | Llevar a cabo la lluvia de ideas | Sí/No todavía |
| Desafío 2 | Reconocer la idea preferida por la mayoría | Votar las mejores ideas | Sí/No todavía |
| Desafío 3 | Desarrollar el modelo de negocio de la solución | Completar el Lienzo de Modelo de Negocios | Sí/No todavía |
| ENTREGABLE | iCargar el entregable del día de hoy: Lienzo de Modelo de Negocios! | | |

CHEQUEO RÁPIDO ENTREGABLE #2



¡Importante!

Una vez realizados los 3 puntos de esta guía, carguen el entregable “Lienzo de Modelo de Negocios” en www.hackatonpae.com seleccionando el botón CARGAR ENTREGABLE.

Recuerden cargarlo en formato PDF y que pese menos de 10 MB.

Les dejamos además [este tutorial](#) por si tienen dudas de cómo usar la plataforma. Recuerden que deben usar el mismo usuario que el que usaron para cargar el entregable anterior.

¡Recuerden que deben entregar el Lienzo de Modelo de Negocios antes de las **13 hs del viernes 30.10!**

socialab



Pan American
ENERGY

PRÓXIMOS PASOS

Mañana desde las **16 hs hasta las 18 hs** cuentan con un espacio optativo con mentores de Socialab y Adeneu para que presenten su proyecto y reciban una devolución que les sirva para identificar si su propuesta de valor se entiende, si se percibe el diferencial y si la idea es viable.

Deben sacar sus turnos para estos encuentros **ANTES** de las 14 hs del viernes en www.hackatonpae.com, desde botón
TURNO CON MENTORES/AS.

El sistema es el mismo que para las mentorías técnicas.

Nos encontramos mañana viernes 20 a las 13 hs en el vivo del canal de [YouTube](https://www.youtube.com), al que **pueden acceder desde www.hackatonpae.com**.



Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

www.hackatonpae.com

27 al 30
de octubre



socialab

