



 IEEE
youngprofessionals.

APLICANDO UN MODELO DE NEGOCIO A NUESTRA VIDA

ROBERT IRAIDO RAMIREZ CHAVEZ

16 de Marzo del 2023

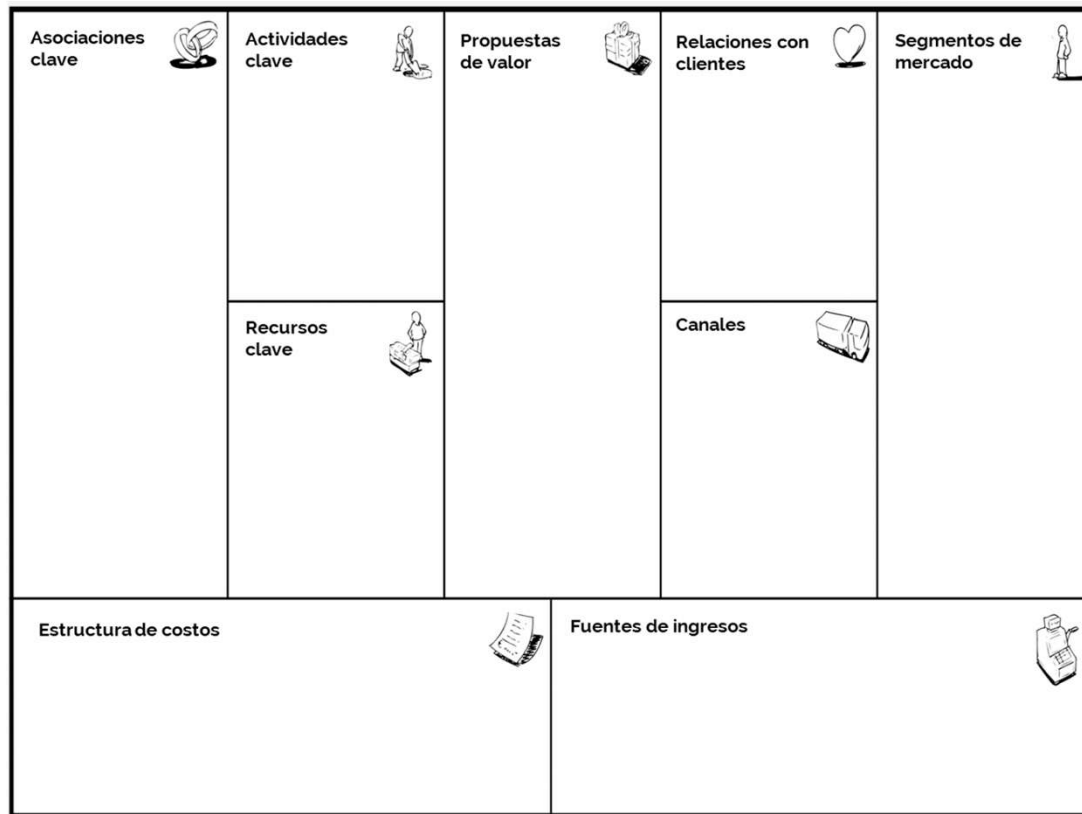


¿Qué tanto estamos preparados?

- Intelectualmente.
- Habilidades.
- Entender el entorno.
- Emocionalmente.
- Etc.



Modelo Canvas



Modelo Personal

- Nos permite autoevaluarnos
- Nos permite identificar el ámbito externo para nuestro desarrollo.
- Entendemos nuestros dones y talentos.
- Nos es fácil visualizar y adaptar
- Nos permite una planificación para tomar decisiones
- Tenemos una visión



El Lienzo

Modelo de Negocio Personal



Alex Osterwalder www.businessmodelgeneration.com
 Creative Commons Reconocimiento - Compartir Igual 3.0

Recursos Claves - ¿Quién eres? ¿Qué tienes?

- ¿Cuáles son tus intereses?
- ¿Qué cosas te entusiasman?
- ¿Qué habilidades o talentos tienes?
- ¿Qué cosas haces sin esfuerzo?
- ¿Qué destrezas tienes?
- ¿Qué cosas has aprendido a hacer a través de la práctica y el estudio?
- ¿Cuáles habilidades blandas tienes?
- ¿Cómo es tu personalidad?



Recursos Claves - ¿Quién eres? ¿Qué tienes?

- ¿Tienes una amplia red de contactos profesionales?
- ¿Tienes una alta experiencia en el sector en donde disfrutas trabajar?
- ¿Tienes una fuerte reputación?
- ¿Eres líder de opinión o referente en tu sector?
- ¿Tenemos activos o bienes?



Actividades Claves - ¿Qué haces?

- Lista las actividades más importantes que realizas
- Lista las actividades personales
- Lista las actividades que realizas para otras personas.



Cientes - ¿A quienes ayudas?

- ¿Para quién o quiénes creas valor?
- ¿Quién depende de tu trabajo para hacer sus propios trabajos?
- ¿Quiénes son los clientes de tus clientes?
- ¿Quiénes obtienen un beneficio de tu trabajo?

Segmentos de
mercado



**A quiénes
ayuda**

Cientes - ¿A quienes ayudas?

Los clientes pueden ser:

- Si eres autónomo:
 - Personas
 - Organizaciones, empresas
- Si eres empleado:
 - Empleadores
 - Gerentes
 - Supervisores
 - Compañeros de trabajo
 - Usuarios

Segmentos de
mercado



**A quiénes
ayuda**

Propuesta de Valor - ¿Cómo ayudas?

¿Cómo ayudas a otras personas a hacer su trabajo?

¿Para qué trabajo te contrata el cliente?

¿Qué beneficios obtienen los clientes contigo?

¿Qué valor entregas a los clientes?

¿Qué es lo que haces mejor que nadie?

Propuestas
de valor



**Cómo
ayudas**

Canales - Cómo descubren tus clientes potenciales cómo puedes ayudarlos? ¿Cómo entregas lo que ofreces?

¿Cómo llegarán a ti tus clientes?

¿Por cuáles medios te van a conocer a ti y a tu propuesta de valor?

¿Cómo pueden los empleadores o clientes potenciales reconocerte y contactarte?

¿Cómo pueden contratarte?

¿Cómo entregarás lo que contratan tus clientes?

¿Cómo te aseguras de que tus clientes estén satisfechos con tu trabajo?

Canales



**Cómo te
conocen
y cómo haces
llegar lo que
ofreces**

Canales - Cómo descubren tus clientes potenciales cómo puedes ayudarlos? ¿Cómo entregas lo que ofreces?

- Boca a boca
- Sitio web o blog
- Artículos
- Charlas o conferencias
- Llamadas telefónicas
- Correo electrónico
- Foros en línea
- Anuncios
- Redes sociales
- Eventos de networking
- Tienda física
- Oficina

Canales



**Cómo te
conocen
y cómo haces
llegar lo que
ofreces**

Relaciones con Clientes -¿Cómo interactúas con las personas a quienes ayudas?

- ¿Cómo describirías la forma en que interactúas con tus clientes?
- ¿La comunicación es cara a cara, de forma remota, escrita, por email?
- ¿La relación será por transacción única o por servicios en curso?
- ¿Tu relación con el cliente está centrada en la adquisición o centrada en la retención del mismo?

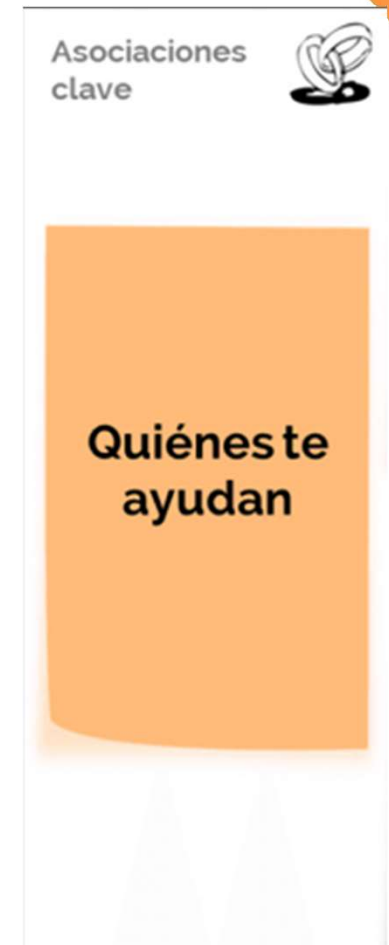
Relaciones con
clientes



**Cómo
interactúas**

Asociaciones Claves - ¿Quiénes te ayudan?

- ¿Quién te ayuda a proporcionar valor a los clientes?
- ¿Quién te apoya de otras maneras y cómo?
- ¿Algunos socios suministran recursos clave o realizan actividades clave en tu nombre?



Beneficios - ¿Qué obtienes?

Preguntas que debemos hacernos

- ¿Qué obtienes de tu trabajo?
- ¿Por qué te pagan tus clientes?
- ¿Cómo te pagan?

Fuentes de ingresos



Qué obtienes

Beneficios - ¿Qué obtienes?

- Salario
- Honorarios profesionales
- Regalías
- Seguro de salud
- Paquetes de jubilación
- Asistencia de matrícula
- Pagos en especie o permutas financieras

- Desarrollo profesional
- Horarios o condiciones flexibles
- Satisfacción
- Reconocimiento
- Contribución social

Fuentes de ingresos



Qué obtienes

Costos - ¿Qué das?

- ¿Qué le das a tu trabajo? ¿Tiempo, energía?
- ¿A qué renuncias para trabajar? ¿Familia, amigos?
- ¿Qué actividades claves son las más agotadoras o estresantes?

Estructura de costos



Qué das

Costos - ¿Qué das?

- Transporte, herramientas o ropa especial
- Internet, teléfono, transporte o servicios públicos
- Gastos que soporta mientras trabaja en casa o en los lugares del cliente
- Capacitación, suscripción, educación, materiales u otros costos no reembolsados
- Gastos de viaje, viaje o socialización
- Tiempo excesivo o compromisos de viaje

- Estrés, insatisfacción, falta de flexibilidad
- Falta de oportunidades de crecimiento personal o profesional
- Bajo reconocimiento o contribución social







Estructura de costos



Qué das

Ingeniero de computación

<p>Quiénes te ayudan (Asociaciones clave)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseñadores web • Comunidades de Open Source • Colegas • Mentor 	<p>Qué haces (Actividades clave)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño de sistemas • Desarrollo web • Comprobación de programas informáticos 	<p>Cómo ayudas (Propuestas de valor)</p> <p>Aumentar la capacidad de las empresas tecnológicas mediante el desarrollo de plataformas web orientadas a la experiencia de usuario</p>	<p>Cómo interactúas (Relaciones con clientes)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comunicación cara a cara • Enfocado a la captación 	<p>A quiénes ayudas (Segmentos de mercado)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empresas de tecnología • Gerentes de IT • Usuarios finales
	<p>Quién eres y que tienes (Recursos clave)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interés en tecnología • Master • Creatividad • Experiencia en desarrollo de software • Red de contactos en el sector 		<p>Cómo te conocen (Canales)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Blog • Charlas y conferencias • Foros online • GitHub • Boca a boca 	
<p>Qué das (Estructura de costos)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Libros de ingeniería de software • Viajes a conferencias • Certificaciones • Tiempo y energía • Menos tiempo con la familia 		<p>Qué obtiene (Fuentes de ingresos)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Honorarios profesionales • Extra por trabajos eventuales • Reconocimientos y premios • Satisfacción personal 		

<p>Socios Clave Empresas distribuidoras de herramientas de fotografía. Asociación vinculada al espacio de estudio. Asociación con empresas de publicidad para un mayor alcance.</p> 	<p>Actividades Clave Proceso de producción del contenido de los talleres. Captación de clientes vía online. Alquiler de los medios necesarios para llevar a cabo el taller.</p>	<p>Propuesta de Valor Servicio personalizado (en grupos pequeños) sobre los elementos y campos relacionados a la fotografía. Incluyendo el conocimiento teórico y la práctica.</p> 	<p>Relación con Clientes Publicidad a través de redes sociales. Descuento especial para aquellos que inviten a otra persona. Realización de concursos fotográficos.</p> 	<p>Segmento de Mercado Personas mayores a los 15 años de edad con interés y manejo básico de la fotografía.</p> 
<p>Recursos Clave Espacio adecuado para impartir las clases teóricas. Dispositivos y herramientas para impartir clases de calidad. Personal capacitado para la realización de las actividades.</p>		<p>Canal Publicidad por redes sociales. Sitio web propio de la empresa. Asistencia física a los inscritos en los talleres.</p>		
<p>Estructura de Costos Pago a moderadores, personal administrativo. Pago de publicidad. Pago a socios distribuidores de las herramientas necesarias. Alquiler del local. Servicios básicos. Impuestos.</p> 		<p>Fuentes de Ingreso Inscripción de estudiantes a los cursos y talleres. Alquiler de equipo de fotografía.</p> 		

Canvas Personal

Key Partners

- Familia:
- ✓ Esposa
 - ✓ Padres
 - ✓ Hermano

- Amigos:
- ✓ Maestría
 - ✓ Diplomado
 - ✓ Universidad
 - ✓ Vida



Key Activities

- Maestría
- Viajes de aprendizaje

Key Resources

- Organizado
- Metodológico
- Perseverante
- Empático

Value Propositions

- Entendimiento profundo de problemática
- Capacidad de análisis
- Comprometido



Customer Relationships

- Interacción por rrrs
- Viajes
- Trabajo
- Estudios

Channels

- Reuniones laborales
- Reuniones con amigos
- Viajes

Customer Segments

- B2B
- B2C



Cost Structure

- Inversión en recreación
- Tiempo



Revenue Streams

- Reconocimiento personal y profesional
- Retribución económica





gettyimages
Westend01

MUCHAS GRACIAS