



KSI Atea

Construye o reinventa tu modelo de negocio cultural

2ª Píldora de Formación Virtual



Eraiki edo berrasmatu zure kultur negozio-eredua

2. Formakuntza pilula birtuala



Contenido

1.	La propuesta de valor del negocio	3.
2.	Business Model Canvas	8.
3.	Otros métodos alternativos	22.
4.	Casos de éxito de redefinición de la propuesta de valor	25.



1. Propuesta de valor

Es la razón por la que el cliente elegirá nuestro producto o servicio frente a otros, satisfaciendo una necesidad o resolviendo un problema.

- Características de una propuesta de valor



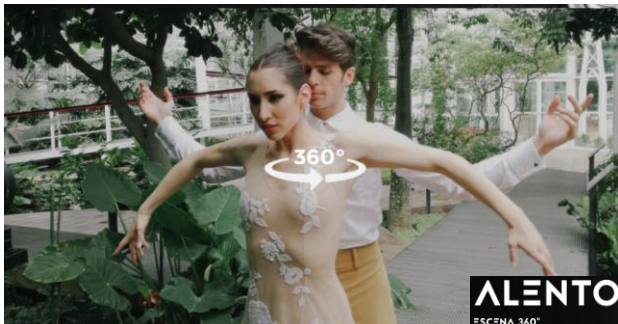
Novedad



Desempeño



Personalización



Fuente: Lab RTVE. Disponible en <http://lab.rtve.es/escena-360/alento/360/>



1. Propuesta de valor

Es la razón por la que el cliente elegirá nuestro producto o servicio frente a otros, satisfaciendo una necesidad o resolviendo un problema.

Características de una propuesta de valor



Novedad



Desempeño



Personalización

Viewer

1

Choose a movie

Join a created VeoEvento, or create your own by choosing the movie you like most from our catalog.

2

Spread

Invite your friends, share the event on your social networks. If we reach the minimum of spectators necessary to carry out the event; you have already confirmed your projection. Otherwise do not worry, we will refund your money in full and you can try again.

3

Enjoy the movie!

Print your ticket and enjoy the movie in the living room.



Fuente: Disponible en <https://www.veobeo.com/comofunciona>



1. Propuesta de valor

Es la razón por la que el cliente elegirá nuestro producto o servicio frente a otros, satisfaciendo una necesidad o resolviendo un problema.

Características de una propuesta de valor



Novedad



Desempeño



Personalización



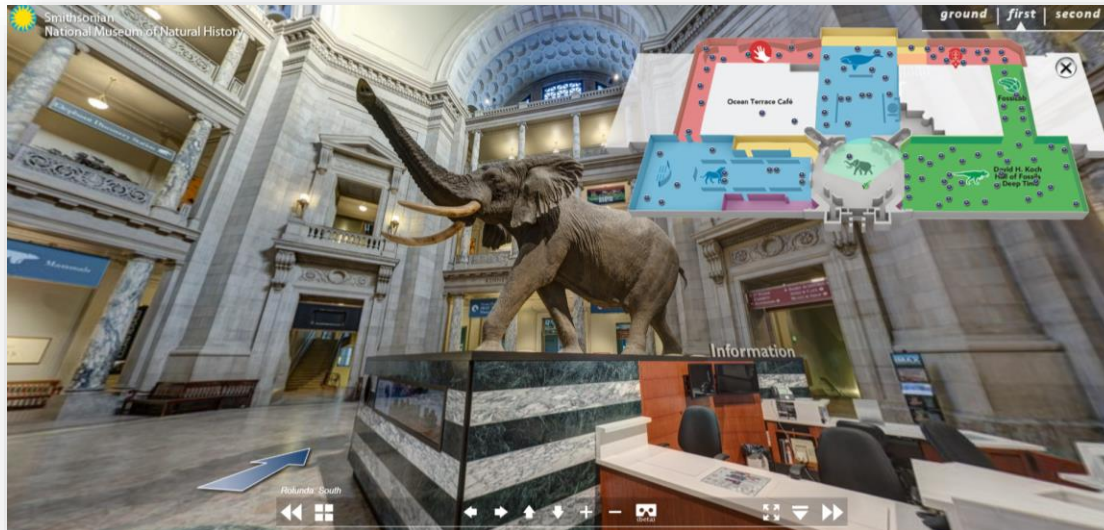
Fuente: Christh Rod Guitarras <https://www.cristhrodguitars.com/>



1. Propuesta de valor

Cuando se da un cambio de paradigma tan súbito e irreversible como el provocado por la COVID-19, debemos realizarnos las siguientes preguntas:

- ¿Nuestra propuesta **sigue generando valor** para el cliente?
- ¿Es algo **novedoso**? ¿O ha surgido alguna **propuesta superadora**?
- ¿Podríamos incorporar **herramientas digitales** u otros mecanismos para mejorar nuestro **desempeño**?
- ¿Brindamos **seguridad y acompañamiento** a nuestro cliente en este contexto de incertidumbre?



Fuente: National Museum of Natural History. Disponible en https://naturalhistory2.si.edu/vt3/NMNH/z_tour-022.html



Fuente: Teatro Abadía. Disponible en <https://www.teatroabadia.com/es/noticias/707/la-abadia-propone-dos-experiencias-de-teatro-confinado-para-celebrar-el-dia-mundial-del-teatro/>



Contenido

1.	La propuesta de valor del negocio	3.
2.	Business Model Canvas	8.
3.	Otros métodos alternativos	22.
4.	Casos de éxito de redefinición de la propuesta de valor	25.



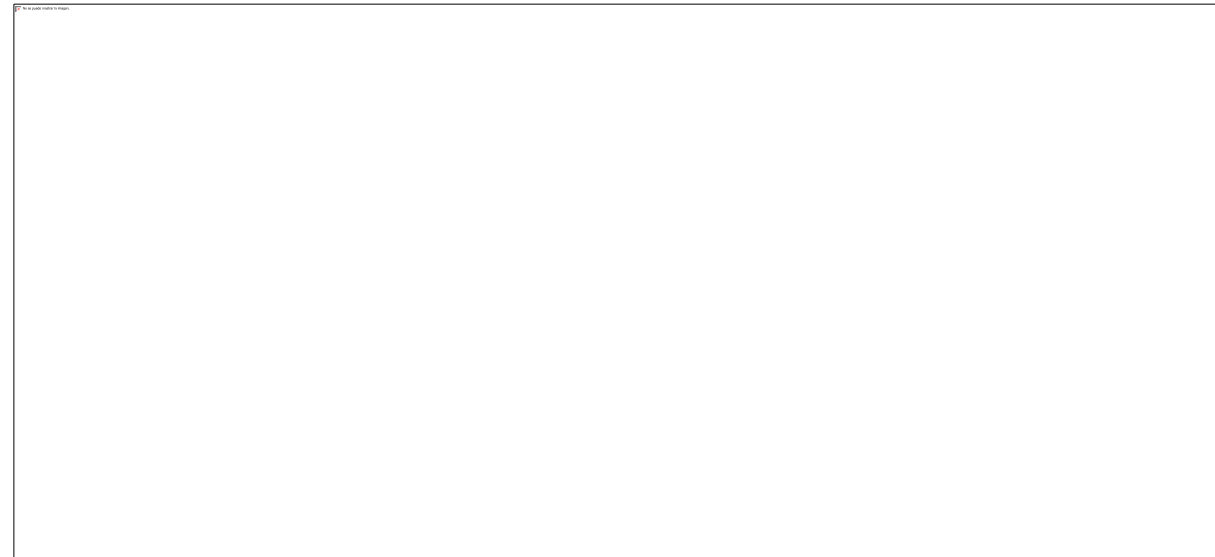
2. Business Model Canvas

- **Introducción**

- En estos momentos de cambio creamos nuevas ideas, productos, servicios, etc.; nuevas Propuestas de Valor, pero... ¿Cómo presentarlas para que sean comprendidas de forma sencilla? Para ello, debe definirse un **MODELO DE NEGOCIO** que describa el *valor diferencial* de la propuesta, así como su *posición estratégica* dentro de una cadena de valor.



El **Business Model Canvas**, desarrollado por Alex Osterwalder, se ha convertido en un estándar a nivel mundial para el diseño y definición de modelos de negocio.



Business Model Generation – Alexander Osterwalder



2. Business Model Canvas

- Características



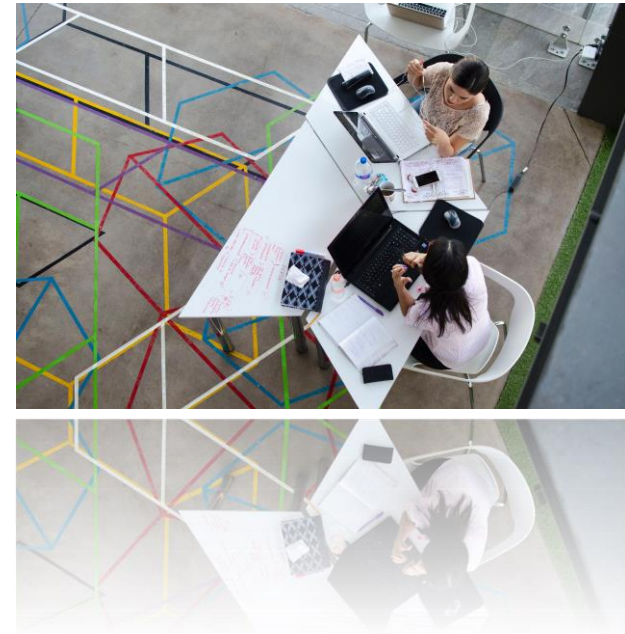
Es una **herramienta integral** que permite visualizar todos los componentes del modelo de negocio en un único lienzo.



Facilita la **definición lógica de un negocio**, comenzando por una **propuesta de valor** única, la definición y forma de abordaje de **clientes**, y una estructura de **socios clave**. Asimismo, es sencillo detectar incongruencias entre componentes y solucionarlas.

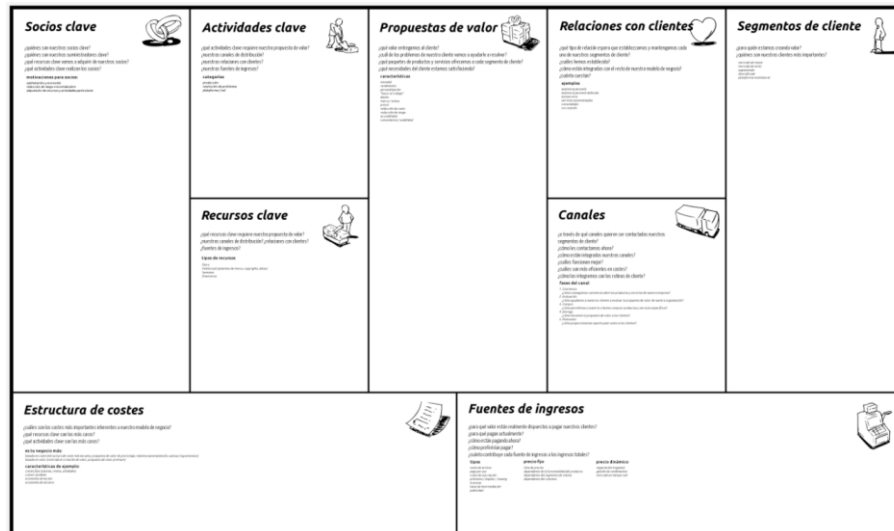


Permite **comunicar** la propuesta de valor innovadora a potenciales socios, clientes o cualquier tipo de *stakeholder* de forma clara y concisa, en especial cuando pensamos en **internacionalización**.

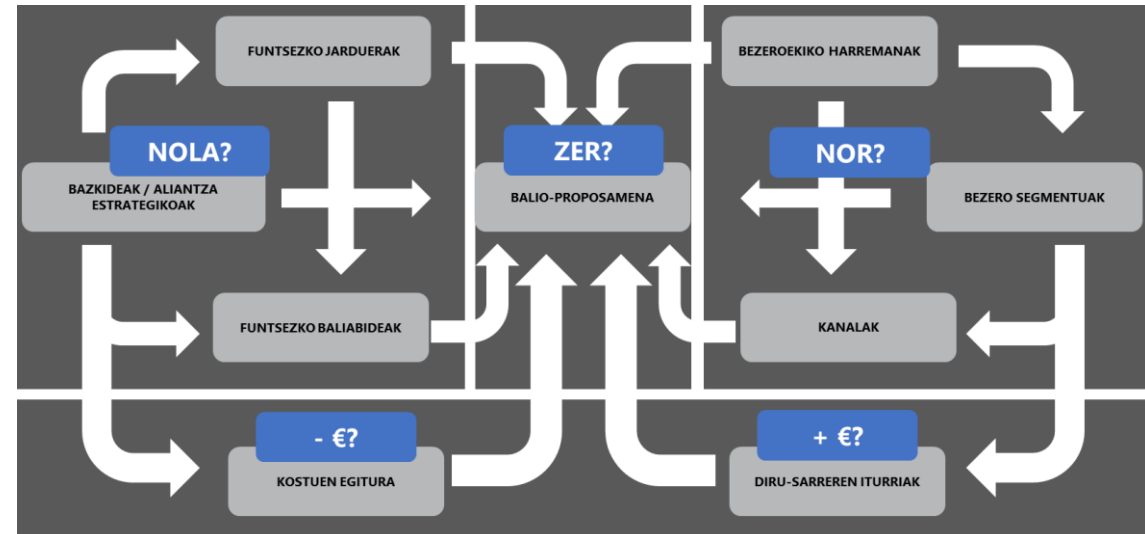


2. Business Model Canvas

• 2.0 ESTRUCTURA



Business Model Generation – Alexander Osterwalder



Autoría propia

En el sector izquierdo se presentan los componentes que permiten crear una propuesta de valor efectiva

← Organización → Mercado

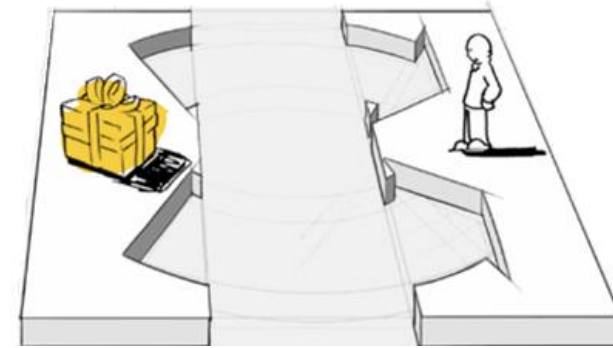
Los componentes del sector derecho del modelo tienen que ver con la estrategia de mercado y las relaciones con el cliente



2. Business Model Canvas

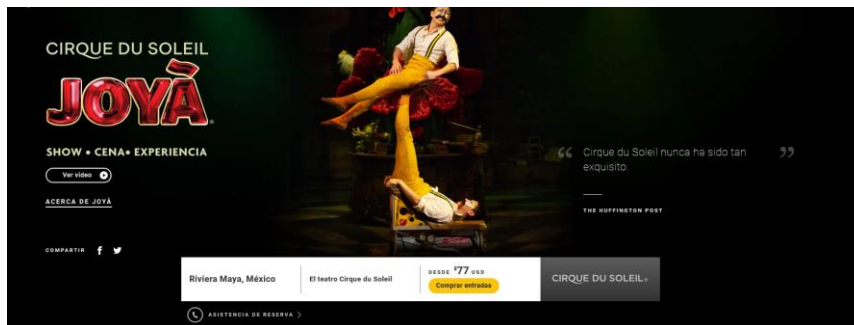
• 2.1 BALIO-PROPOSAMENA

- *Bezeroei zer balio ematen diegu?*
- *Gure bezeroen zer arazo konpontzen laguntzen dugu?*
- *Zer behar asetzen ari gara?*
- *Zertan bereizten da gure eskaintza?*

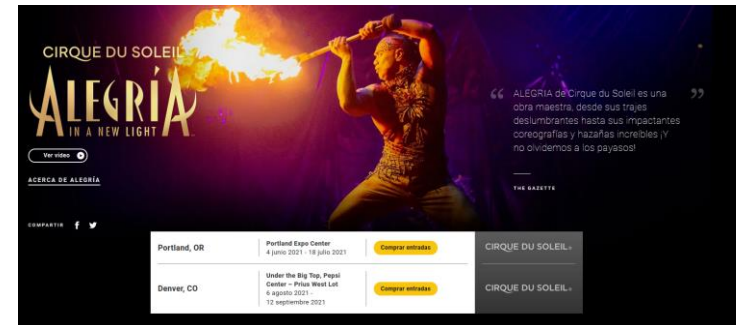


Business Model Generation – Alexander Osterwalder

Modulu honetan, merkatuko segmentu konkretu batentzat balioa sortzen duten produktu eta zerbitzuak deskribatzen dira.



Fuente: www.cirquedusoleil.com



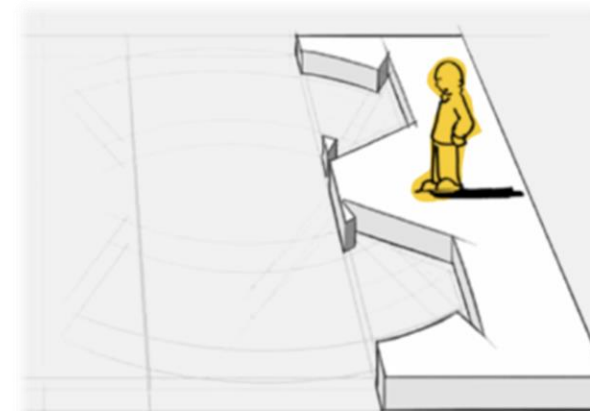
Fuente: www.cirquedusoleil.com



2. Business Model Canvas

• 2.2 BEZERO SEGMENTUAK

- *Norentzat ari gara balioa sortzen?*
- *Zein dira gure bezero-segmentu garrantzitsuenak?*



Business Model Generation – Alexander Osterwalder

Honako modulan, enpresa nori zuzentzen den definitzen da, beraz, bai pertsonak bai erakundeak sar daitezke hemen.



Fuente: Editorial Planeta. Disponible en <https://www.planetadelibros.com/editorial/editorial-planeta/libros/8/p/6?q=15>

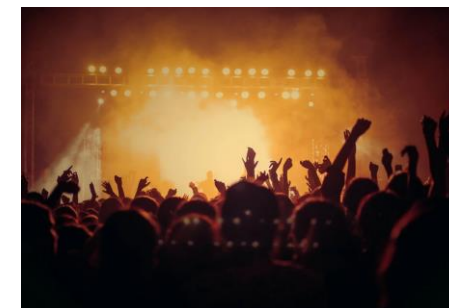


Fuente: Editorial Gunis. Disponible en <https://editorialgunis.com/catalogo/>

CLIENTE



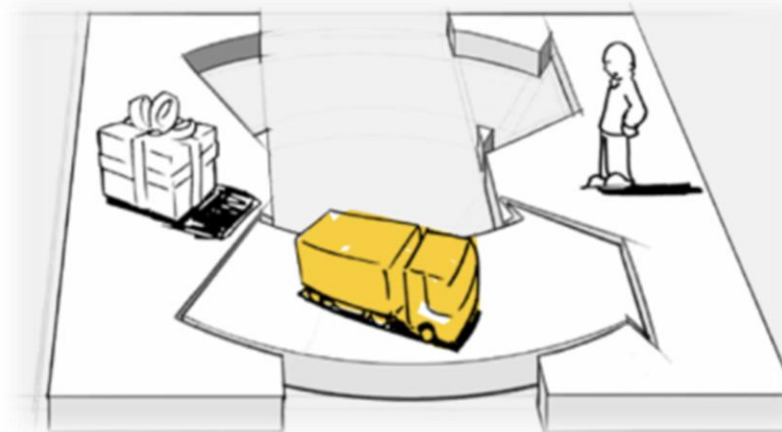
USUARIO



2. Business Model Canvas

• 2.3 KANALAK

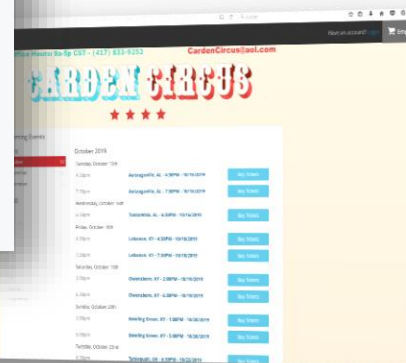
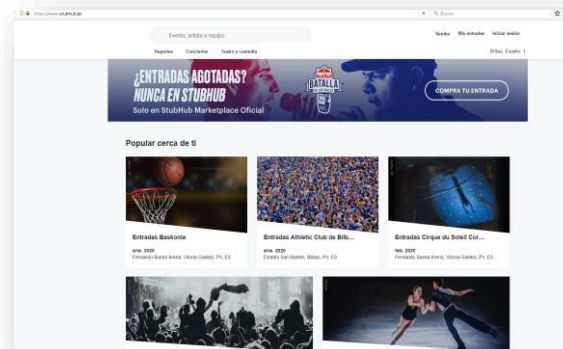
- Zer kanal nahiago dituzte gure merkatu-segmentuek?
- Nola landu bezeroekiko harremana?
- Nola integratzen dira gure kanalak?
- Zeinek ditu emaitza onenak?
- Zein dira errentagarrienak?
- Nola integratzen dira bezeroen eguneroko jardueretan?



Business Model Generation – Alexander Osterwalder

Enpresa, merkatutako-segmentu desberdinekin nola komunikatzen den deskribatu egiten du atal honek. Helburua, segmentuetara iristea da, bai eta balio-proposamena helaraztea ere.

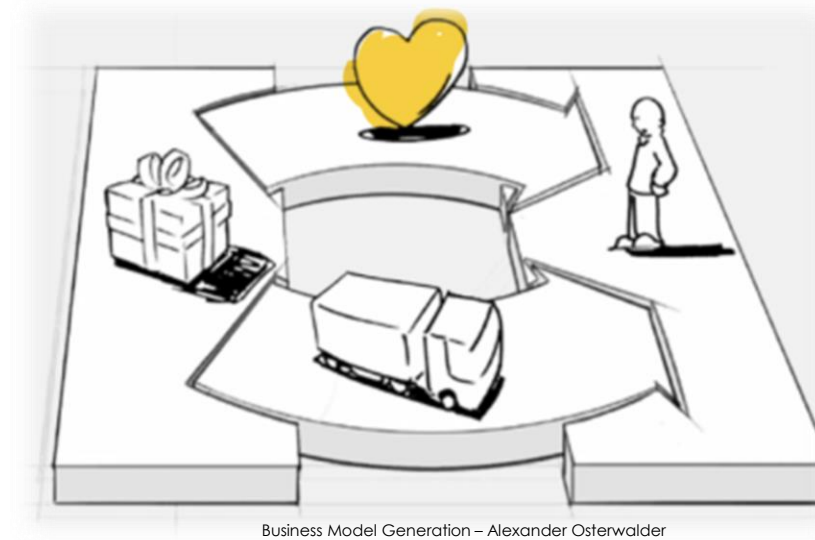
*Nork ematen digu feedback-a?
Nola lortu dezakegu gure proiektuaren inguruko feedback-a?*



2. Business Model Canvas

• 2.4 BEZEROEKI KO HARREMANAK

- *Zer harreman-mota espero dute merkatu-segmentuek?*
- *Nolako harremanak ezarri ditugu?*
- *Zer kostu dute?*
- *Nola txertatzen dira gure negozio-ereduan?*



Modulu honetan, enpresa batek merkatu-segmentu jakin batzuekin ezartzen dituen harreman-motak deskribatzen dira.

Museo del Prado

●●●●● 56.671 opiniones

N.º 2 de 996 cosas que hacer en Madrid
Museos de arte



Qué dicen los viajeros

” Una de las **mejores pinacotecas del mundo**, situada en un bellissimo e importante edificio, de Juan de Villanueva, con fondos amplísimos donde se encuentran representadas casi la totalidad de los estilos y pintores d...

” Muy bonito este museo tiene muchas pinturas muy interesantes de muchos años de antigüedad además de esculturas es algo que vale la pena visitar y si vas de 6 a 8 de la tarde es la **entrada gratuita**.



MUSEO NACIONAL
DEL PRADO

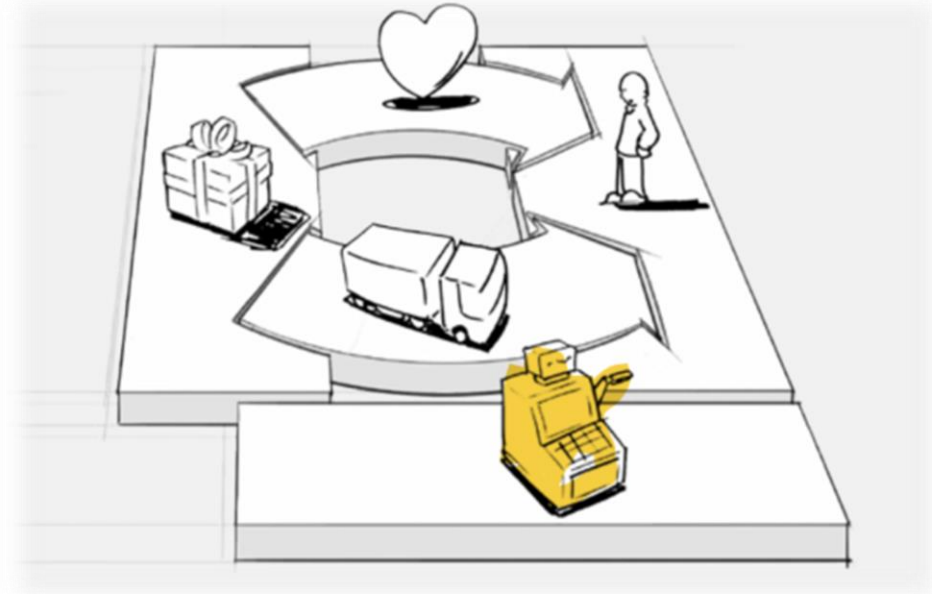
Fuente: Trip Advisor. Disponible en https://www.tripadvisor.es/Attraction_Review-g187514-d190143-Reviews-Prado_National_Museum-Madrid.html



2. Business Model Canvas

• 2.5 DIRU SARREREN ITURRIAK

- Bezeroak (gure irtenbideagatik) zer ordaintzeko prest daude?
- Zer produktu/zerbitzu ordaintzeko prest daude gure bezeroak?
- Nola ordaintzen dute gaur egun?
- Nola nahiko lukete ordaintzea?
- Zein eta zenbat dira diru-sarrereren iturriak?



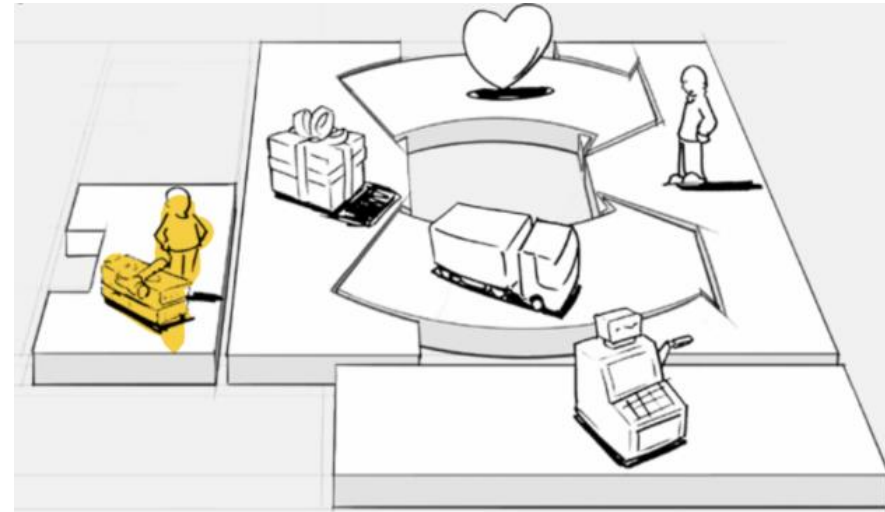
Modulu hau, enpresa batek merkatu-segmentuetan sortzen duen kutxa-fluxuari buruzkoa da (irabaziak kalkulatzeko, gastuak diru-sarrerei kendu behar zaizkie eta).



2. Business Model Canvas

- **2.6 FUNTSEZKO BALIABIDEAK**

- *Zer funtsezko baliabide behar dituzte gure balio-proposamenak, banaketak, bezeroekiko harremanak eta diru-sarreren iturriak?*



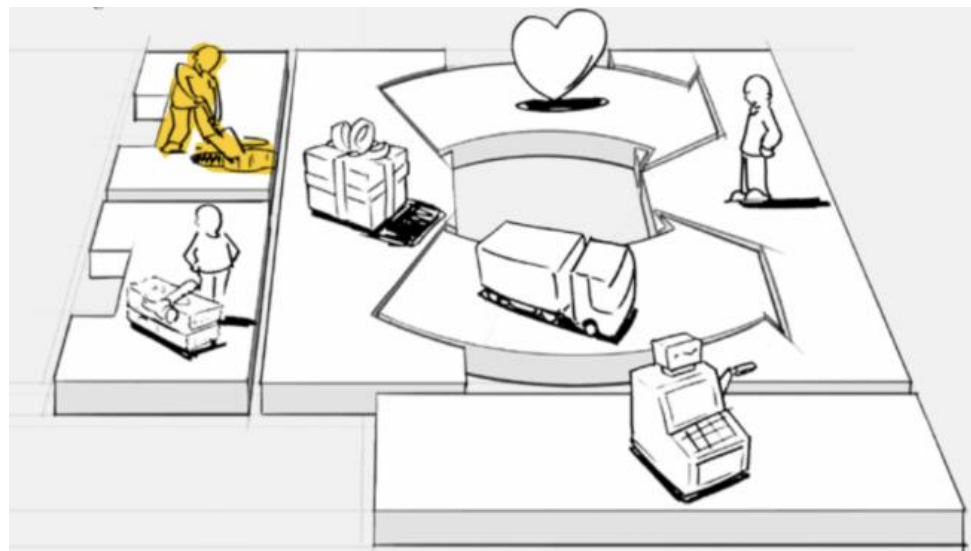
Ondorengo atalean, negozio-eredu batek funtzionatzeko behar dituen funtsezko aktiboak biltzen dira.



2. Business Model Canvas

- **2.7 FUNTSEZKOA JARDUERAK**

- *Zer funtsezko jarduera behar dituzte gure balio-proposamenek, banaketa-kanalek, bezeroekiko harremanek eta diru-sarreraren iturriek?*



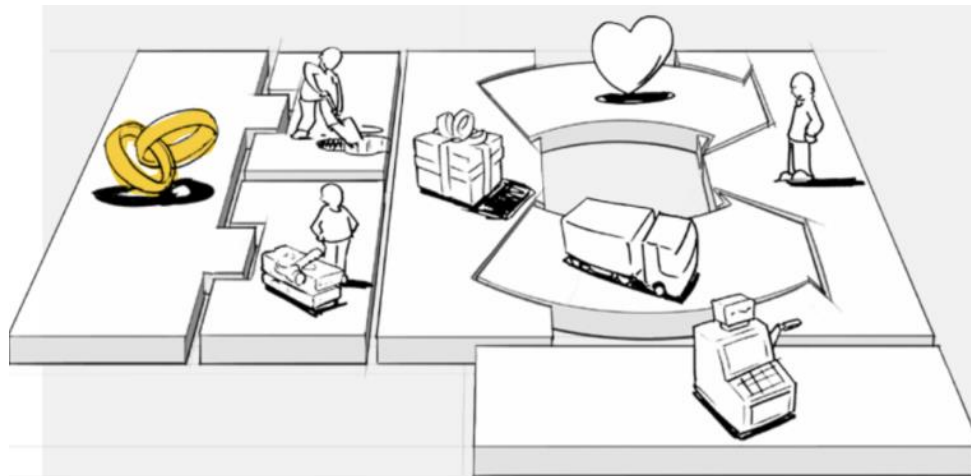
Modulu honek, enpresa batek bere negozio-eredua funtziona dezan, gauzatu beharreko funtsezko ekintzak deskribatzen ditu.



2. Business Model Canvas

• 2.8 BAZKIDEAK / ALIANTZA ESTRATEGIKOAK

- Nortzuk dira gure aliatu estrategikoak?
- Zein dira gure hornitzaile garrantzitsuenak?
- Funtsezko zer baliabide behar dira bazkideak eskuratzeko?
- Zer jarduera nagusi egiten dituzte bazkideek?



Ondorengo atal honetan, negozio-eredu baten funtzionamenduan parte hartzen duten hornitzaileen eta bazkideen sarea deskribatzen da.

Zein saretakoa izan naiteke?



**European
Dancehouse
Network**

EL PAÍS

JAVIER OCAÑA

CRÍTICA | EL PRACTICANTE



La repulsión moral

JAVIER OCAÑA | 18-09-2020 - 00:30 CEST

La personalidad virulenta nada tiene que ver con la desgracia y con la discapacidad física, y sí con una psique abominable

CRÍTICA | SIN OLVIDO



La comprensión de lo inasumible

JAVIER OCAÑA | 18-09-2020 - 00:30 CEST

"¿Es peor para el hijo del asesino o para el de la víctima?", vienen a preguntarse los personajes, haciendo partícipe de la cuestión al espectador

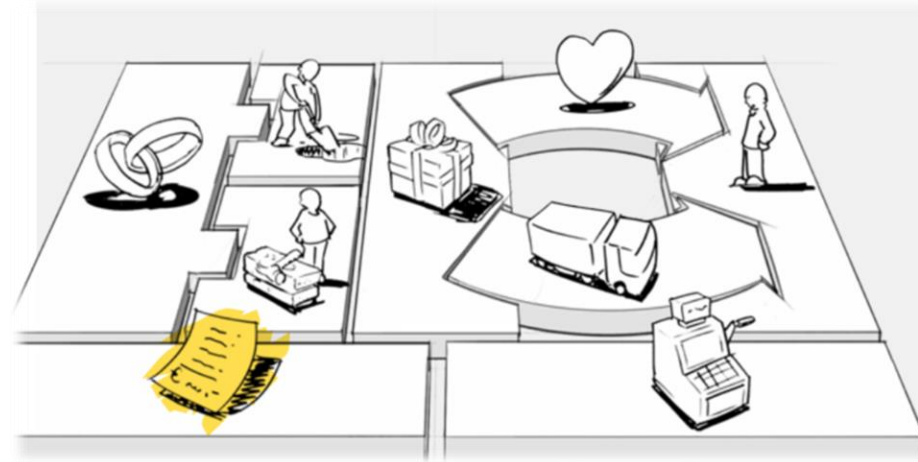
Fuente: El País. Disponible en <https://elpais.com/autor/javier-ocana/>



2. Business Model Canvas

• 2.9 KOSTUEN EGITURA

- Zein dira gure negozio-ereduaren kostu nabarmenenak?
- Zein dira funtsezko baliabide garestienak?
- Zein dira funtsezko jarduera garestienak?



Azken modulu honek, negozio-eredu bat abian jartzeak dakartzan kostu guztiak deskribatzen ditu.



2. Business Model Canvas

1) Debateak eta eztabaidak egituzten laguntzen du: ekintzaile batzuek bileretarako erabiltzen dituzte BMC orriak, blokeak erabilia, ideiak jasotzen joateko.

2) Laburra eta argia: Canvas-a, orrialde bakarreko negozio-eredua da.

3) Ideia-multzoa garatzeko aproposa: Business Model Canvasa erabilia, orduak pasa ditzakezu ideia desberdinetarako negozio-ereduak marrazten. Ideia txarrak bertan behera uzteko modu egokia da.

4) Intuitiboa da: modurik sinpleenean ere, BMC-ek ia edozein pertsonak uler ditzakeen negozio ereduak sortzeko aukera ematen du.

5) Balio-proposamena: BMC tresnaren helburua, enpresak honako puntu hauen inguruan hausnartaraztea da: zer eskaintzen dion bezeroari, zer arazo konpontzen laguntzen duen eta bezeroaren zer behar asetzen duen.

Ohiko akatsetako bat da, enpresak produktuarekin hasten direla eta merkatuan lekua egotea espero izaten dutela. Produktuaren diseinu prozesu horretan beraz, bezeroa edo erabiltzailea, amaieran baino ez dute kokatzen.



Contenido

1.	La propuesta de valor del negocio	3.
2.	Business Model Canvas	8.
3.	Otros métodos alternativos	22.
4.	Casos de éxito de redefinición de la propuesta de valor	25.



3. Otros métodos alternativos

- **Lean Canvas**

- El Lean Canvas, creado por Ash Maurya, es una plantilla de plan de negocios resumida en 1 sola página, adaptada del lienzo de Osterwalder y optimizada para las startups. Pretende plasmar un modelo de negocio en una sola página, para el que han de tomarse menos de 20 minutos en ser creado. Esto permitirá que se leído por más personas y que sea más fácil de recibir retroalimentación y por tanto de actualizar.

PROBLEM <i>List your top 1-3 problems.</i>	SOLUTION <i>Outline a possible solution for each problem.</i>	UNIQUE VALUE PROPOSITION <i>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</i>	UNFAIR ADVANTAGE <i>Something that cannot easily be bought or copied.</i>	CUSTOMER SEGMENTS <i>List your target customers and users.</i>
EXISTING ALTERNATIVES <i>List how these problems are solved today.</i>	KEY METRICS <i>List the key numbers that tell you how your business is doing.</i>		CHANNELS <i>List your path to customers (inbound or outbound).</i>	
	COST STRUCTURE <i>List your fixed and variable costs.</i>		REVENUE STREAMS <i>List your sources of revenue.</i>	



3. Otros métodos alternativos

- **Creative Project Canvas**

- Adaptación del BMC y el Lean Canvas, está diseñado para individuos que trabajan en disciplinas creativas, ya que sus proyectos no siempre son productos/ servicios empresariales, miden el éxito de formas diferentes y utilizan una terminología diferente.

CREATIVE PROJECT CANVAS

Project name:			Data:		
Team members:			Rate: ☐ ☐ ☐ ☐		

BELONGING TO NETWORKS 	ACTIVITIES AND WORK 	VALUE 	CHAMPIONS AND CRITICS 	ACCESS FOR OTHERS 
	EQUIPMENT, MATERIALS AND TIME 		GETTING FEEDBACK 	
SHORT TERM GAINS AND LOSSES 		LONG TERM REWARDS 		

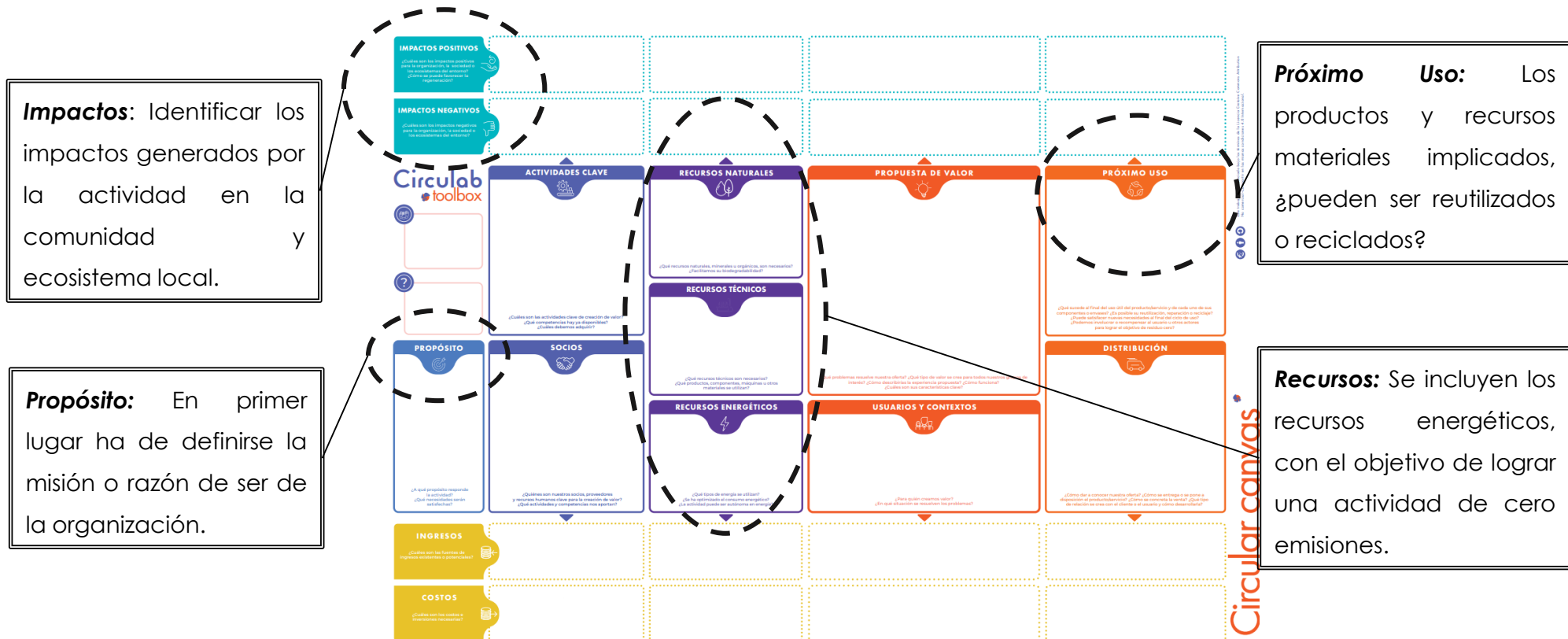
REVIEW, PROBLEM-SOLVE, SCOPE AND PLAN


 Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
 
 This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License.
 



3. Otros métodos alternativos

- **Circular Canvas**
 - Circulab plantea una ampliación del modelo, incluyendo la búsqueda de lograr un negocio sustentable.



Contenido

1.	La propuesta de valor del negocio	3.
2.	Business Model Canvas	8.
3.	Otros métodos alternativos	22.
4.	Casos de éxito de redefinición de la propuesta de valor	25.



Cosquín Rock Festival Online

- Argentinan egindako musika jaialdia, lehen aldiz plataforma digital baten bidez, Iberoamerikako 60 artista baino gehiagorekin. Abuztuaren 8ko eta 9ko asteburuan egin zen.
- Zuzenekan 4 agertoki dituen plataforma, ikusleak aukeratzeko aukerarekin.
- Produktu ofizialak, janaria eta edaria doako bidalketekin erosteko aukera, jaialdiaz gehiago gozatzeko.
- Agertokian emakumeen presentzia handia eta hainbat musika-genero rock-az harago.



Fuente: Cosquín Rock. Disponible en <https://cosquinrock.net/>



8 DE AGOSTO	
LUNA PARK	
CIRO Y LOS PERSAS	22:50
AGARRATE CATALINA (URUGUAY)	22:15
ENJAMBRE (MEXICO)	21:40
VICENTICO	21:05
JULIETA VENEGAS (MEXICO)	20:30
REINCIDENTES (ESPAÑA)	19:55
LOS 3 (CHILE)	19:20
AVIADORES DEL CHAKO (PARAGUAY)	18:45
2 MINUTOS	18:10
TOQUES DEL RIO (CUBA)	17:35
INYECTORES (PERÚ)	17:00

COSQUÍN ROCK FESTIVAL ONLINE

Fuente: Cosquín Rock. Disponible en <https://cosquinrock.net/>



Cosquín Rock Festival Online

- **Meet and Greet biltzarrak:** 15 minutuko bilerak artistekin, edukiera mugatua duten areto partikularretan.



Fuente: Cosquín Rock. Disponible en <https://cosquinrock.net/>

- **Errealitate Birtualeko esperientziak (VR)** ikuskizunak modu inmersiboan eta artistak 360°-tan ikusteko etxetik mugitu gabe



Fuente: Cosquín Rock. Disponible en <https://cosquinrock.net/>

- Beste ikusle batzuekiko interakzioa **Chat Birtual** baten bidez.



<https://cosquinrock.net/>



Cosquín Rock Festival Online

- **Bere negozio ereduaren berdefinizioa**
 - Bezeroak jaialdi presentzialera joaterik izango ez zuela ikusita, antolakuntza-taldeak jaialdia pertsonen etxeetara eramatea erabaki zuen.

LEHEN



PERTSONAK



LEKUALDAKETA FISIKOA



JAIALDIA

ORAIN



JAIALDIA



TEKNOLOGIA



PERTSONAK

Guk egina



Conclusiones

- Balio proposamenari buruz hausnartzearen garrantzia
- Gure bezeroak entzutea, behar berriak deskubritzea
- Business Model Canvas-a, zure negozioaren irudi globala eskuratzen laguntzen duen tresna praktikoa





KSI Atea

MUCHAS GRACIAS!



MILA ESKER !

