

# MODELO DE NEGOCIOS

Viraliza CORFO  
Mujer Emprendedora



Proyecto apoyado por  
**CORFO**



## ¿QUIÉN SOY?



### Joaquín Salgado R.

Magister en Desarrollo Emprendedor e Innovación.

Diplomado en Evaluación de Proyectos.

Cert. en Evaluación de Proyectos Sociales, Fundamentos de Emprendimiento, Innovación Social

Consultor en Emprendimiento e Innovación Social con experiencia en Chile, Argentina, Ecuador e Italia.

Responsable de Aceleradora de Emprendimiento en Fundación Gastronomía Social, Consultor asociado en Glocalminds, Director Ejecutivo en Uno punto Cinco.

**Sureño en Stgo, Emprendedor, Bicicleta, Correr.**

## OBJETIVOS DE LA SESIÓN



- Identificar su propuesta de valor personal como emprendedoras.
- Introducir conceptos básicos de emprendimiento e innovación.
- **Compartir nuestras experiencias como fuente de aprendizaje.**



# CONSIDERACIONES INICIALES



# CUIDEMOS LOS TIEMPOS

Tod@s somos responsables de cuidar el tiempo, por lo que intentaremos hablar lo justo y necesario según las instrucciones que se vayan dando.

**RESPETEMOS  
NUESTRAS  
OPINIONES**

En resumen...

**OPINEMOS**  
**CONECTÉMONOS**  
**DISFRUTEMOS EL PROCESO**

A photograph of a group of approximately 20 people in a workshop or classroom setting. They are seated around several white tables, engaged in a collaborative activity. On the tables, there are numerous small, colorful sticky notes scattered across the surface. Some individuals are standing and interacting with others, while others are focused on the task at hand. The room has a casual, creative atmosphere with various decorations and posters visible in the background.

# PROPÓSITO PERSONAL

## **CONECTANDO CON NUESTRO PROPÓSITO.**

Hay momentos en los procesos de transformación en que es necesario replegarse en silencio y conectarse con el propósito, con aquello que nos apasiona, con nuestros talentos.

Los japoneses tienen un concepto para definir la satisfacción vital: **ikigai**, que vendría a significar "*el sentido de la vida*" o "*aquello para lo que hemos sido llamados*".



## CONECTANDO CON NUESTRO PROPÓSITO

No tiene por qué haber un **único propósito**, ya que nuestros intereses y valores **evolucionan con el tiempo**. Tampoco ha de ser “perfecto”, ya que del deseo de crecer y mejorar se puede diseñar la vida que uno quiere a largo plazo.



# MANOS A LA OBRA

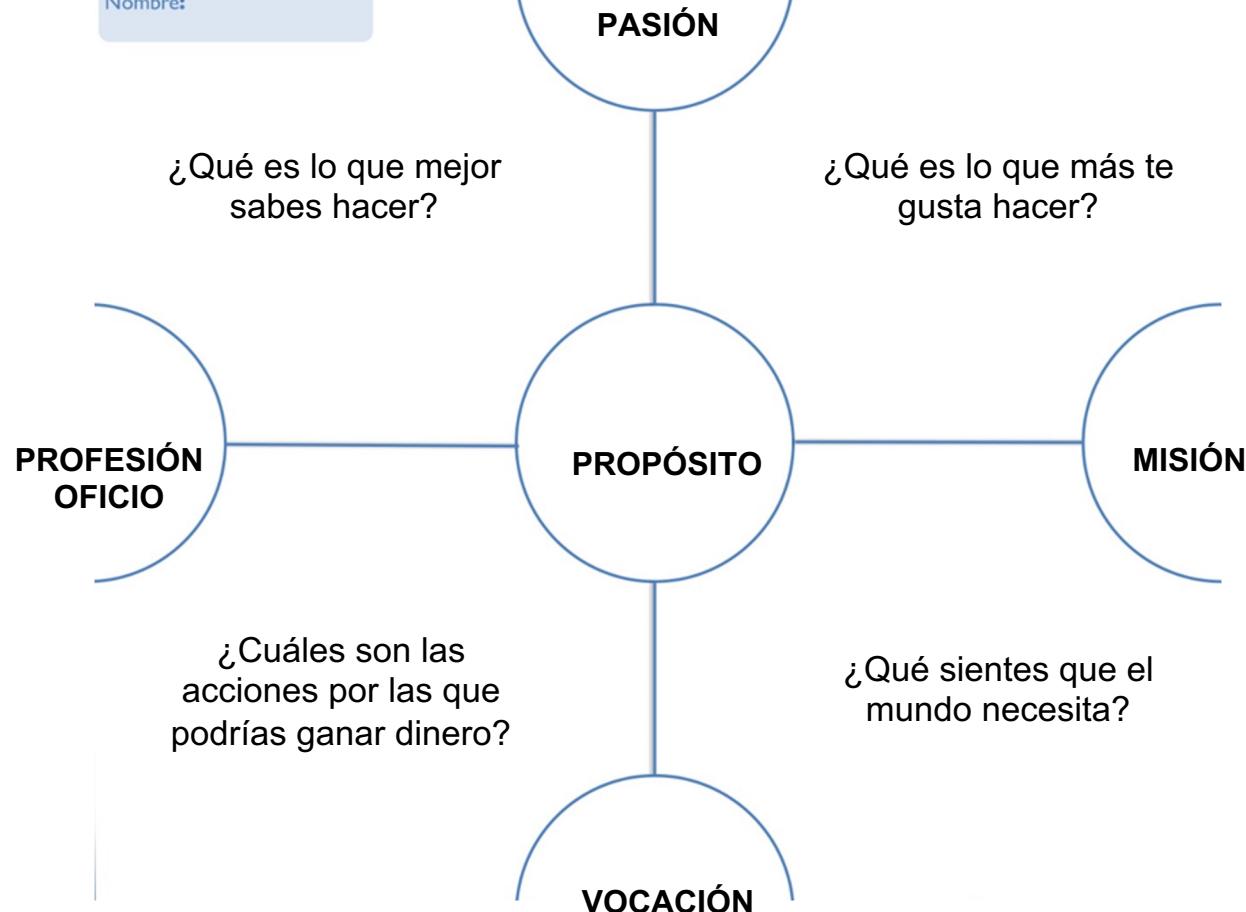
## CONECTEMOS NUESTRO PROPÓSITO

### Papel y lápiz.

Te invitamos a seguir desarrollando tu ikigai.

Luego de contestar las preguntas lo más sinceramente posible, observa las similitudes entre cada cuadrado y escríbelo en el semicírculo.

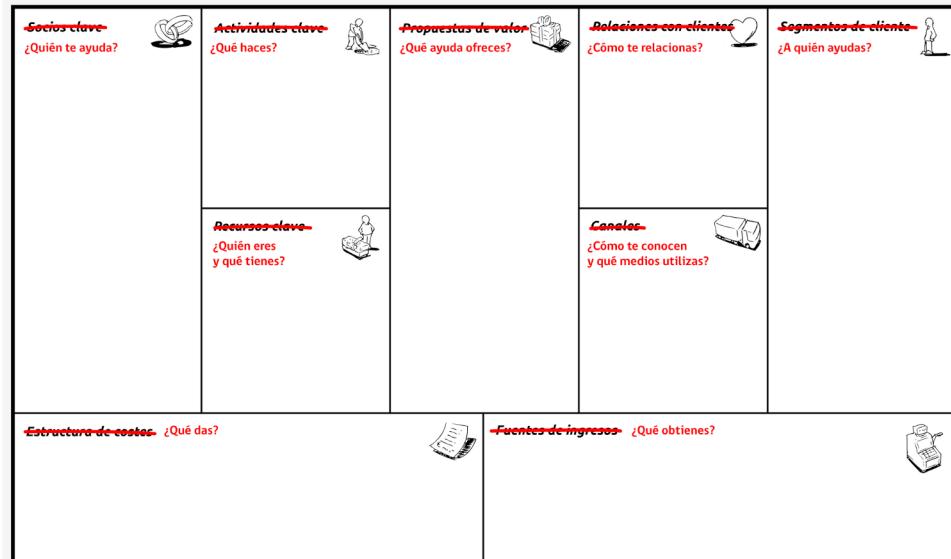
Finalmente busca las similitudes de los semicírculos y descubrirás tu propósito.



# CONECTANDO CON NUESTRO PROPÓSITO.

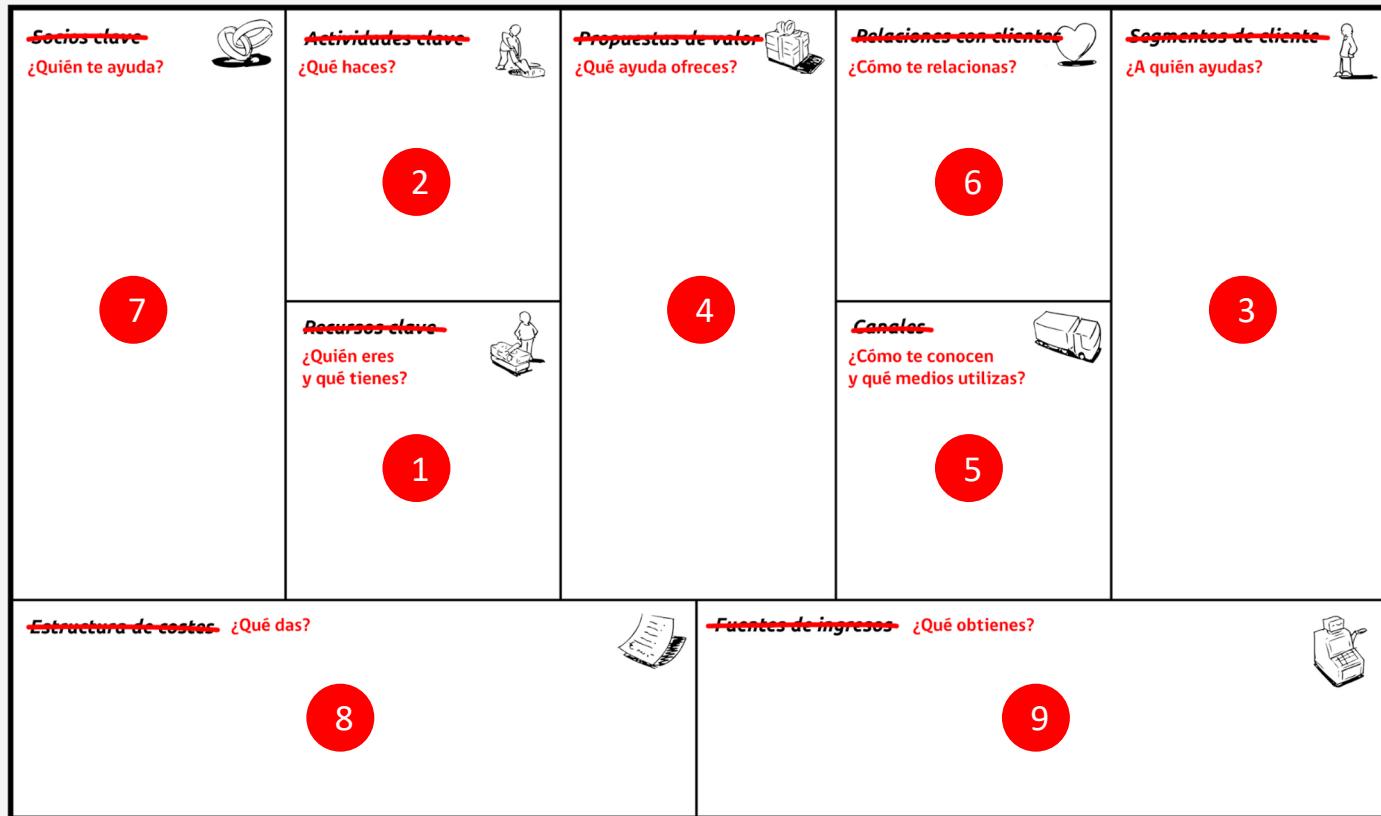
Una herramienta que se utiliza en el mundo de la innovación que nos permite conectarnos y así poder planificar nuestras metas o carrera como emprendedores es el Modelo Canvas Personal.

El Canvas Personal es una herramienta que, entre otras funciones, nos permite **crear valor desde un diagnóstico personal**.



# CONECTANDO CON NUESTRO PROPÓSITO

Es una herramienta basada en el conocido Lienzo de Modelo de Negocios, que es adaptado para poder conocerse y crear desde ahí un plan de acción



<p><u>Socios clave</u> ¿Quién te ayuda?</p> 	<p><u>Actividades clave</u> ¿Qué haces?</p> 	<p><u>Propuestas de valor</u> ¿Qué ayuda ofreces?</p> 	<p><u>Relaciones con clientes</u> ¿Cómo te relacionas?</p> 	<p><u>Segmentos de cliente</u> ¿A quién ayudas?</p> 
<p>7</p>	<p>2</p>	<p>4</p>	<p>6</p>	<p>3</p>
<p><u>Recursos clave</u> ¿Quién eres y qué tienes?</p> 	<p>1</p>	<p>5</p>	<p><u>Canales</u> ¿Cómo te conocen y qué medios utilizas?</p> 	
<p><u>Estructura de costos</u> ¿Qué das?</p> 		<p><u>Fuentes de ingresos</u> ¿Qué obtienes?</p> 		
<p>8</p>		<p>9</p>		

<p><b>7</b> <del>socios clave</del></p> <p><b>¿Quién te ayuda?</b></p> <p>¿Quiénes te ayudan a proporcionar la ayuda que ofreces? ¿Quiénes te ayudan o te podrían ayudar a ti como emprendedor?</p> <p>Ejemplos: colegas, mentores, miembros de tu red profesional, familia, amigos, asesores, etc.</p>	<p><b>2</b> <del>actividades clave</del></p> <p><b>¿Qué haces?</b></p> <p>¿Qué haces en tu día a día laboral? De todo lo que haces ¿Qué es lo más importante? ¿Qué es lo que te distingue?</p> <p>Actividades específicas que puedan ser de valor para una comunidad (para otr@s)</p>	<p><b>4</b> <del>Propuestas de valor</del></p> <p><b>¿Qué ayuda ofreces?</b></p> <p>¿Cómo ayudas a otras personas a hacer su trabajo? ¿Qué es lo que haces mejor que nadie?</p> <p>Importante pensar en los beneficios que le puedo otorgar a otros como parte de la comunidad.</p>	<p><b>6</b> <del>Relaciones con clientes</del></p> <p><b>¿Cómo te relacionas?</b></p> <p>¿La comunicación es cara a cara, de forma remota, escrita, por email?</p>	<p><b>3</b> <del>Segmentos de cliente</del></p> <p><b>¿A quién ayudas?</b></p> <p>¿Para quién o quiénes creas valor?</p> <p>Personas u organizaciones a las que tus actividades y/o tu expertise les genere valor.</p>
<p><b>1</b> <del>cursos clave</del></p> <p><b>¿Quién eres y qué tienes?</b></p> <p>¿Cuáles son tus intereses? ¿Qué cosas te entusiasman?</p> <p>¿Qué habilidades o talentos tienes? ¿Qué cosas has aprendido a hacer a través de la práctica y el estudio?</p> <p>¿Tienes una red de contactos profesionales? ¿Tienes una alta experiencia en tu sector?</p> <p>¿Eres líder de opinión o referente en tu sector?</p>	<p><b>5</b> <del>canales</del></p> <p><b>¿Cómo te conocen y qué medios utilizas?</b></p> <p>¿Qué medios ocupas normalmente para darte a conocer?</p> <p>¿Cómo pueden contactarte?</p> <p>Acá es importante relevar las maneras que más nos acomodan para comunicarnos.</p> <p>Ejemplos: Boca a boca, web o blog, artículos, charlas, foros en línea, redes sociales, tecnologías, espacios físicos, etc</p>			
<p><b>8</b> <del>Estructura de costos - ¿Qué das?</del></p> <p>¿Qué recursos usas para poder entregar ayuda?</p> <p>Ejemplo: Dinero, tiempo y energía.</p>	<p><b>9</b> <del>Fuentes de ingresos - ¿Qué obtienes?</del></p> <p>¿Qué necesitas? ¿Cómo crees que te podrían ayudar? ¿Con qué ayuda te podrían pagar?</p> <p>La autocrítica y realizar un correcto autodiagnóstico son un factor relevante para esta sección. Ej. reconocimiento, servicios de otros, etc.</p>			

7

~~Activos clave~~

## ¿Quién te ayuda?

¿Quiénes te ayudan a proporcionar la ayuda que ofreces? ¿Quiénes te ayudan o te podrían ayudar a ti como emprendedor?

Ejemplos: colegas, mentores, miembros de tu red profesional, familia, amigos, asesores, etc.

2

~~Actividades clave~~

## ¿Qué haces?

¿Qué haces en tu día a día laboral? De todo lo que haces ¿Qué es lo más importante? ¿Qué es lo que te distingue?

Actividades específicas que puedan ser de valor para una comunidad (para otr@s)

4

~~Propuestas de valor~~

## ¿Qué ayuda ofreces?

¿Cómo ayudas a otras personas a hacer su trabajo? ¿Qué es lo que haces mejor que nadie?

Importante pensar en los beneficios que le puedo otorgar a otros como parte de la comunidad.

6

~~Relaciones con clientes~~

## ¿Cómo te relacionas?

La comunicación es cara a cara, de forma remota, escrita, por email?

3

~~Segmentos de cliente~~

## ¿A quién ayudas?

¿Para quién o quiénes creas valor?

Personas u organizaciones a las que tus actividades y/o tu expertise les genere valor.

1

~~cursos clave~~

## ¿Quién eres y qué tienes?

¿Cuáles son tus intereses? ¿Qué cosas te entusiasman? ¿Qué habilidades o talentos tienes? ¿Qué cosas has aprendido a hacer a través de la práctica y el estudio?

¿Tienes una red de contactos profesionales? ¿Tienes una alta experiencia en tu sector? ¿Eres líder de opinión o referente en tu sector?

5

~~canales~~

## ¿Cómo te conocen y qué medios utilizas?

¿Qué medios ocupas normalmente para darte a conocer? ¿Cómo pueden contactarte?

Acá es importante relevar las maneras que más nos acomodan para comunicarnos. Ejemplos: Boca a boca, web o blog, artículos, charlas, foros en línea, redes sociales, tecnologías, espacios físicos, etc

8

~~estructura de costos~~ ¿Qué das?

¿Qué recursos usas para poder entregar ayuda?

Ejemplo: Dinero, tiempo y energía.

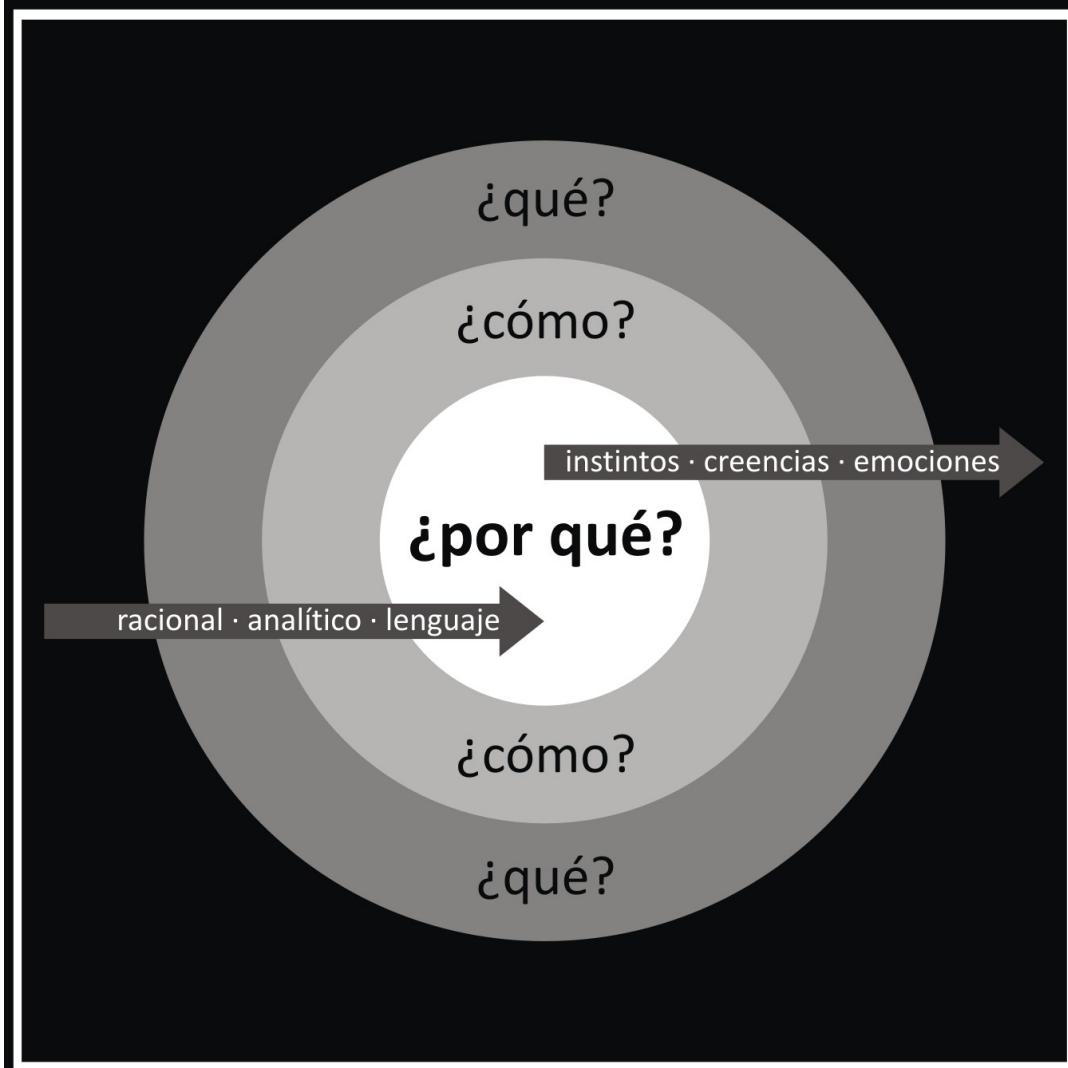
9

~~fuentes de ingresos~~ ¿Qué obtienes?

¿Qué necesitas? ¿Cómo crees que te podrían ayudar? ¿Con qué ayuda te podrían pagar?

La autocritica y realizar un correcto autodiagnóstico son un factor relevante para esta sección. Ej. reconocimiento, servicios de otros, etc.





## INNOVACIÓN

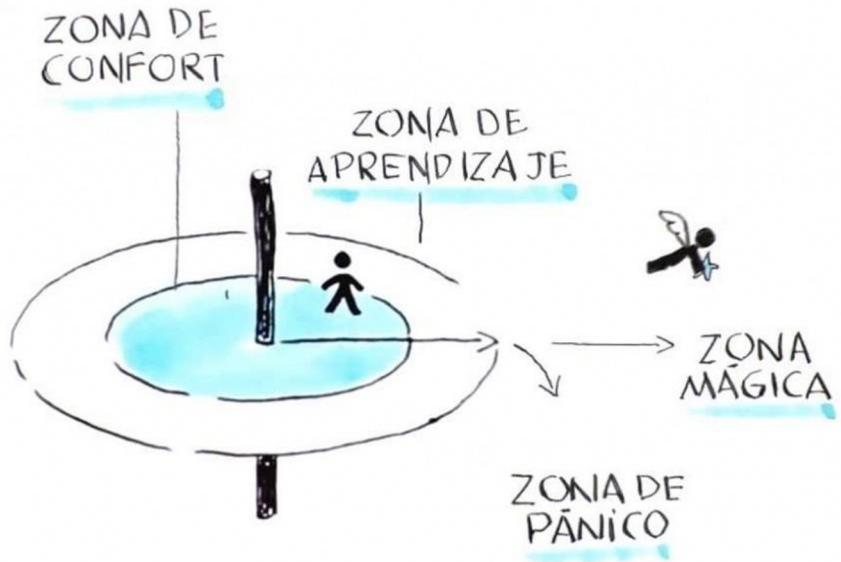


**Innovación** es **crear valor** a través de la transformación de ideas o conocimientos en nuevos procesos, servicios, métodos o estructuras organizacionales.

(AIN España, 2013)



# Una invitación a salir de la zona de confort



# **ENTENDAMOS EL PROCESO**

## INNOVACIÓN

### PROCESO LINEAL

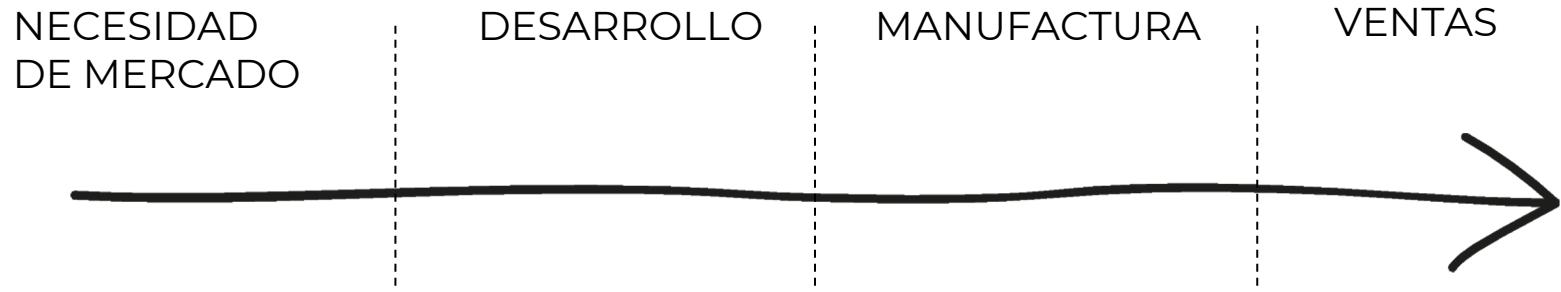
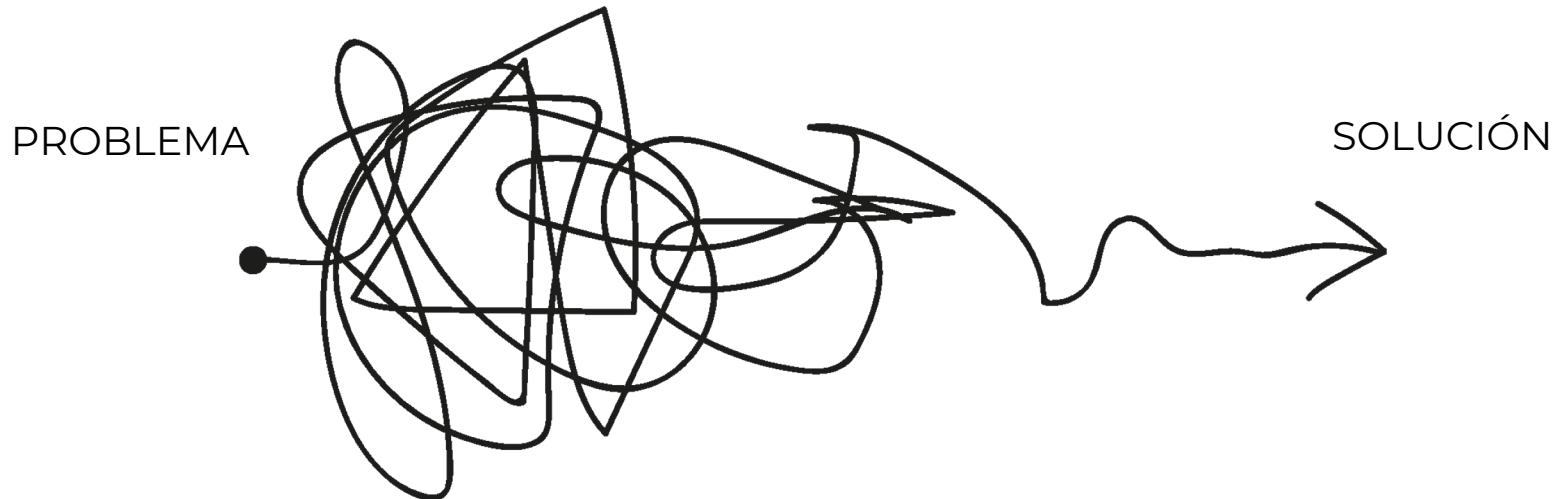


Imagen: Modelo de Tirón de la Demanda o del Mercado

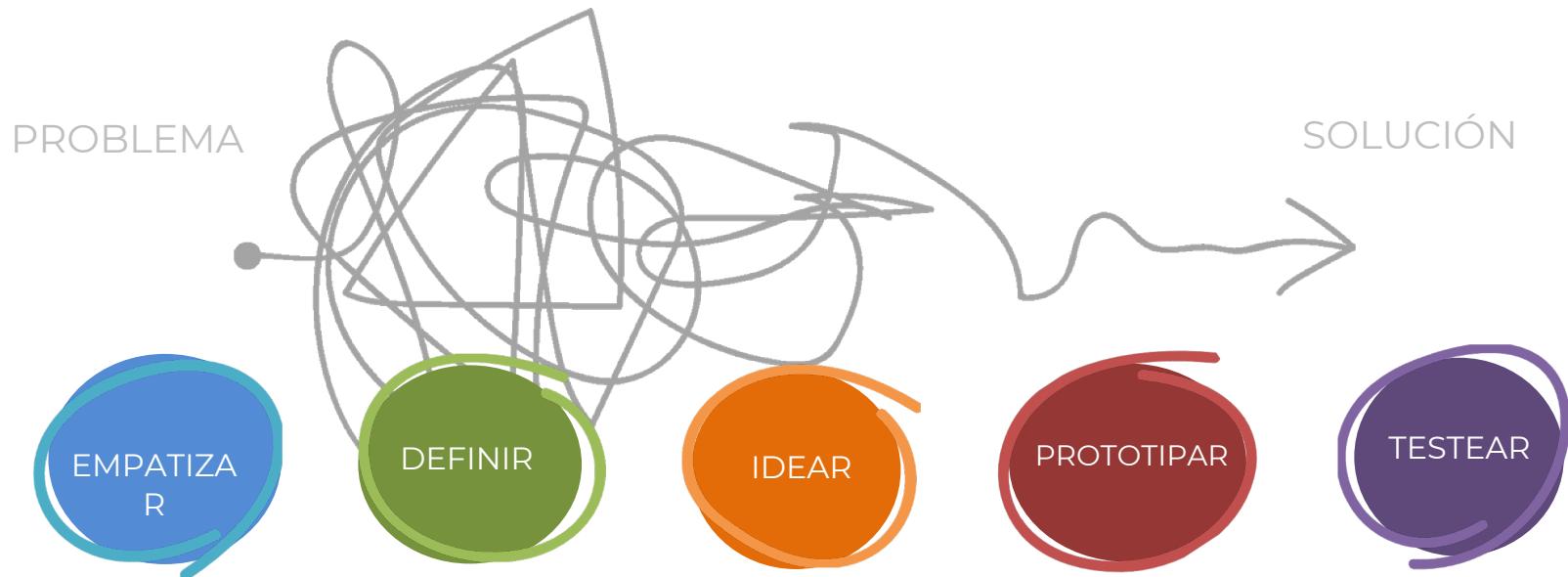
**INNOVACIÓN**

## **PROCESO NO-LINEAL**

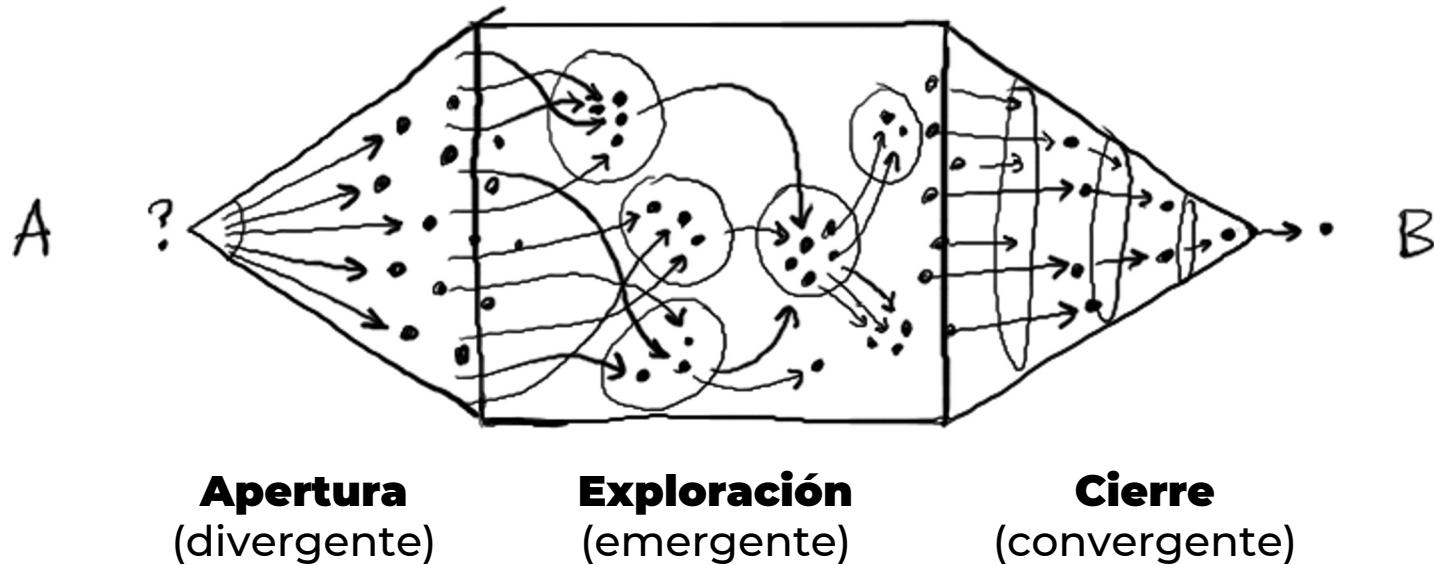


# INNOVACIÓN

## PROCESO NO-LINEAL



## DIVERGENCIA Y CONVERGENCIA



**Apertura**  
(divergente)

**Exploración**  
(emergente)

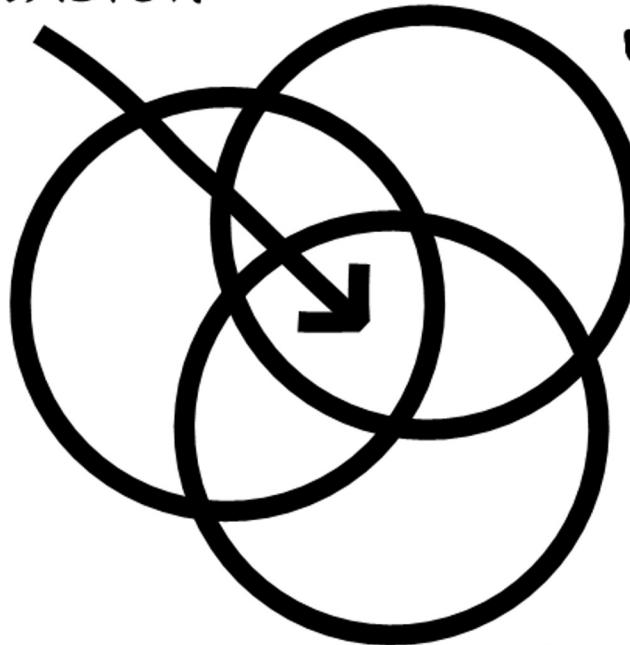
**Cierre**  
(convergente)

## INNOVACIÓN

INNOVACIÓN

DESEABLE

¿Qué desea la gente?



VIABLE

¿Qué puede ser  
financieramente viable?

FACTIBLE

¿Qué es técnica y organizacionalmente factible?



# Modelo de Negocios Canvas

“Es la lógica empleada por una organización para crear, entregar y capturar valor”



## Modelo Canvas

¿CÓMO?

¿QUÉ?

¿QUIÉN?

### (7) Alianzas

#### Claves

Identificar tus socios estratégicos y red de proveedores, que son claves para el funcionamiento del negocio

### (6) Actividades

#### Claves

Identificar acciones claves para un buen desempeño.

### (5) Recursos Claves

Los elementos más importantes para que funcione el negocio

### (2) Propuestas de Valor

Es aquello que esperas entregar a tu cliente, generando cierto valor agregado

### (4) Relaciones con Clientes

La manera en que interactúas con mis clientes

### (1) Segmentos de Mercado

Son las personas u organizaciones a los que mi negocio le entrega valor

### (3) Canales

Son las formas en que distribuyó mi producto o servicio, para que llegue al cliente

### (8) Costos

### (9) Ingresos

¿CUÁNTO?

# MODELO DE NEGOCIOS

Viraliza CORFO  
Mujer Emprendedora



Proyecto apoyado por  
**CORFO**

