

Herramienta 10. Canvas de modelo de negocio social

Referencias



Canvas de modelo de negocio social
Movimiento Idun



Bussines Model Canvas
Alex Osterwalder, strategyzer.com

Objetivo. ¿Por qué usar esta herramienta?

El **Canvas de Modelo de Negocio Social** es una plantilla sencilla con la que puedes plasmar tu modelo de negocio de emprendimiento social en una sola página, recogiendo de una forma visual y rápida todos los puntos clave de tu iniciativa emprendedora.

Está compuesto por una serie de ítems o bloques que te permitirán identificar las estrategias y actividades de tu emprendimiento social, ayudándote a caracterizarlo de forma precisa.

A través del **Canvas de Modelo de Negocio Social** podrás identificar al mismo tiempo las tareas que llevas a cabo o que tendrías que desarrollar y lo que tienes que hacer para conseguirlo.

Es una herramienta gráfica que te ayudará a ordenar y organizar los trabajos que tendrás que llevar a cabo para concretar tu iniciativa, identificar los desafíos que encontrarás en su puesta en marcha y definir tu oferta en el mercado.

Puedes utilizar este lienzo tanto si quieres desarrollar y estructurar un nuevo emprendimiento social desde cero como si deseas analizar o estructurar un proyecto o negocio social ya en marcha.

Cómo se utiliza

Para completar correctamente el **Canvas de Modelo de Negocio Social**, completa todos los bloques que describimos a continuación en el orden que te indicamos, aplicando siempre las cuestiones que planteamos a tu iniciativa.

- 0. Objetivo.** Define cuál es el objetivo principal de tu proyecto de emprendimiento social.
- 1. Problema.** Describe cuál es el problema que soluciona tu iniciativa.
- 2. Segmentos, beneficiarios.** Identifica a las personas que reciben la acción directa de tu iniciativa. ¿Quién sufre el problema que quieres solucionar con tu iniciativa?
- 3. Alternativas existentes.** Haz un trabajo de campo y determina qué otras iniciativas o empresas tienen el mismo segmento de beneficiarios que tú. ¿Quién tiene una oferta similar a la tuya? ¿Cuáles son sus puntos fuertes?
- 4. Solución y actividades clave.** Indica con el mayor detalle posible la solución que aporta tu iniciativa para resolver el problema que has identificado. ¿Cuáles son sus actividades clave?

- 5. Propuesta de valor social.** Describe qué valor aporta tu iniciativa a la sociedad. ¿Qué gana la comunidad cuando tu proyecto se implante?
- 6. Segmento, clientes.** Haz una relación de los clientes de tu iniciativa. ¿Qué personas u organizaciones están dispuestas a pagar por tu producto o servicio?
- 7. Propuesta de valor al cliente.** Identifica el valor que aporta tu iniciativa a tus clientes y beneficiarios. ¿Qué ganan ellos al adquirir tus productos o utilizar tu servicio?
- 8. Ventaja diferencial.** Analiza tu iniciativa y tus competidores y averigua qué elementos tiene tu proyecto que suponen una ventaja en el mercado frente a la competencia. ¿Qué ofreces tú que no ofrezcan otras iniciativas?
- 9. Canales.** Indica las vías en las que interactuarás con tus clientes y usuarios. ¿Cómo te comunicarás con ellos? ¿Cómo entregarás tus productos y servicios?

- 10. Recursos, socios y actores clave.** Identifica los recursos que necesitarás emplear para desarrollar las actividades clave que señalaste en el bloque 4. ¿Qué recursos materiales necesitarás? ¿Con qué recursos humanos tendrás que contar? ¿Necesitas algún recurso intangible como conocimiento o experiencia que no poseas? ¿Necesitas algún socio que te acompañe en el proyecto?
- 11. Ingresos.** Determina las principales fuentes de financiación de tu iniciativa. ¿Qué productos y servicios ofrecerás que tus clientes puedan comprar?
- 12. Estructura de costes.** Define los gastos más importantes que tendrás que acometer asociados al desarrollo de tu iniciativa. ¿Qué gastos e inversiones llevarás a cabo? ¿Cómo se comportarán gastos e ingresos según vaya creciendo tu proyecto?
- 13. Superávit.** Indica cómo y donde invertirás los beneficios de tu emprendimiento social.
- 14. Impacto.** Analiza el impacto social y medioambiental que tendrá tu iniciativa. ¿Cómo lo medirás?

Claves importantes para el uso de la herramienta

Este canvas es una herramienta viva, que cambiará según vayas desarrollando tu proyecto de emprendimiento social.

Te recomendamos que inviertas algo de tu tiempo en actualizar de forma periódica (mensual, por ejemplo) tu canvas.

Esta práctica te permitirá construir una imagen real del avance del proyecto y podrá ayudarte a tomar las decisiones necesarias para corregir las posibles desviaciones que detectes.

Comparte el canvas con las personas que incorpores al proyecto, invitándolas a aportar sobre él e incorpora sus apreciaciones si las ves oportunas y están alineadas con tu propósito.

Objetivo

¿Cuál es el objetivo principal del proyecto de emprendimiento social?

0

Impacto

¿Cuál es el impacto social o medioambiental esperado?
¿Cómo se medirá?

14

Problema

¿Cuál es el principal problema que soluciona la iniciativa?

1

ALTERNATIVAS EXISTENTES

¿Qué otros proyectos o empresas comparten segmento de clientes?

3

Solución y actividades clave

¿Cuál es la solución que aporta la iniciativa? ¿Cuáles son sus actividades clave?

4

Recursos, socios y actores clave

¿Qué recursos son necesarios para desarrollar las actividades clave?

10

Propuesta de valor

PROPUESTA DE VALOR SOCIAL

¿Qué valor aporta la iniciativa a la sociedad?

5

PROPUESTA DE VALOR AL CLIENTE

¿Qué valor aporta la iniciativa a los clientes y beneficiarios?

7

Ventaja diferencial

¿Qué elementos tiene la iniciativa que le permite diferenciarse de la competencia?

8

Canales

¿Cómo se produce la comunicación con clientes y usuarios? ¿Cómo se entrega el producto o servicio?

9

Segmentos

BENEFICIARIOS

¿Quién recibe la acción directa de la iniciativa? ¿Para quién es un problema?

2

CLIENTES

¿Quién es la persona u organización que paga por el producto o servicio?

6

Estructura de costes

¿Cuáles son los gastos más importantes asociados al desarrollo de la iniciativa? ¿Cuáles son los ingresos? ¿Cómo se comportan los costes con el escalado del proyecto?

12

Superávit

¿Dónde y cómo se invierten los beneficios?

13

Ingresos

¿Cuáles son las principales fuentes de ingresos de la iniciativa?

11