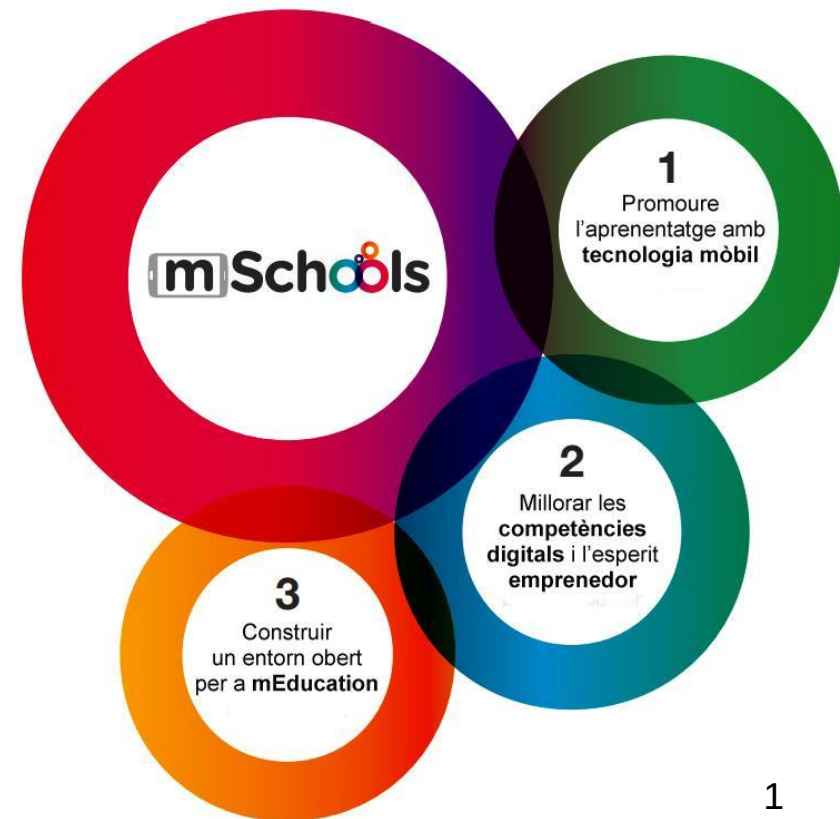


BUSINESS MODEL CANVAS



INDEX

1. Objectius de la sessió
2. Conceptes clau
3. Business Model Canvas
4. Exercici pràctic
4. Fi de la sessió

OBJECTIUS DE LA SESSIÓ

OBJECTIU DE LA SESSIÓ

- entendre i interioritzar certs **conceptes clau per a la creació de models de negoci** i del món empresarial
- **conèixer el Canvas** per a l'ordenació de idees per tal de poder començar qualsevol negoci i destacar el més important

CONCEPTES CLAU

PRODUCTE O SERVEI / CLIENT / ENTORN

PRODUCTE O SERVEI

QUÈ ÉS EL PRODUCTE

Definim **producte o servei** com aquell bé o servei que satisfà una o més d'una necessitat a un segment de consumidors. Es tracta d'una combinació d'aspectes **tangibles i intangibles**.

LES PERSONES NO
COMPREN EL QUÈ
FEM SINÓ PERQUÈ
HO FEM

EL PRODUCTE TAMBÉ
ÉS EXPERIÈNCIA,
ESTIL, PERTÀNYER A
UNA COMUNITAT

QUAN S'OFEREIX DE
MANERA GRATUITA,
ÉS QUE EL PRODUCTE
ETS TU...



<https://www.youtube.com/watch?v=w4VO4Lt1fqI>

CLIENT O CONSUMIDOR

QUÍ ÉS EL CONSUMIDOR

- El **client** és la persona (o empresa) que adquireix un producte o servei per a cobrir unes necessitats.
- Generalment es poden definir entre 4 i 6 tipus genèrics de usuaris. Els trets característics poden ser: edat, sexe, interessos, ubicació (urbà, rural), nivell tecnològic, etc
- És important saber i conèixer el client per tal de poder ajustar els productes a les seves necessitats.



CLIENT O CONSUMIDOR

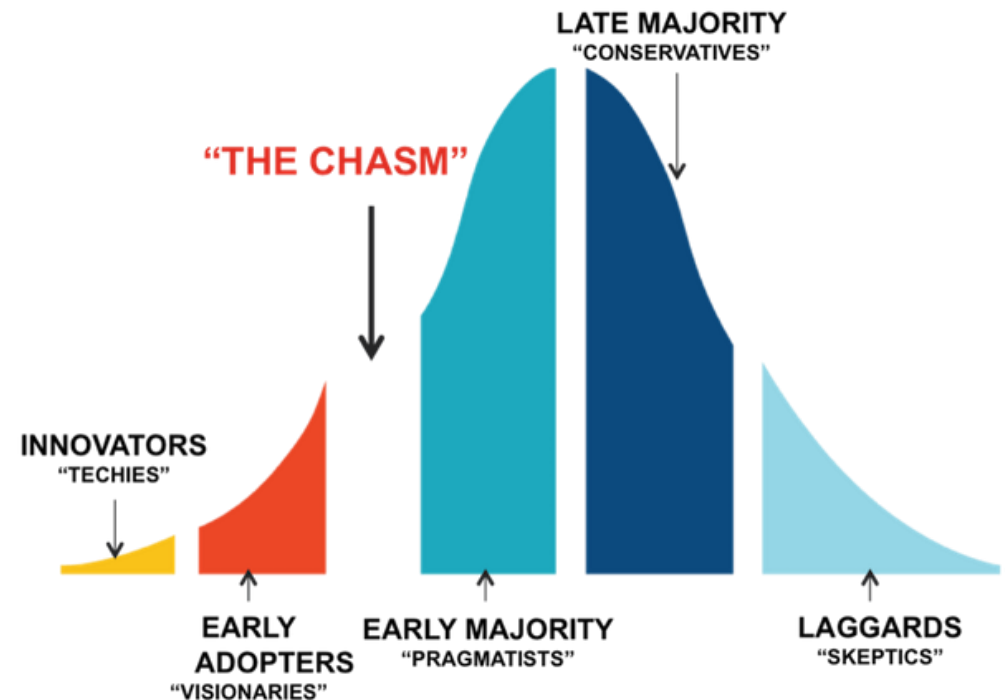
QUI ÉS EL CONSUMIDOR

Noves maneres de segmentar els clients

INTERESSOS



CICLE TECNOLÒGIC



CLIENT O CONSUMIDOR

QUI ÉS EL CONSUMIDOR

Generación Millennial

Qué es lo más importante para ti ?

60% de todos los viajeros que han escogido Airbnb son millennials



Source: Census Bureau

CLIENT O CONSUMIDOR

QUI ÉS EL CONSUMIDOR

UN MATEIX PRODUCTE POT TENIR DIFERENTS
SEGMENTS DE CLIENTS?

QUI ÉS EL CLIENT D'UN FABRICANT DE COTXES COM
SEAT? I EL D'UNA FARMACÈUTICA COM BAYER? I EL
D'UN BATUT SUPERNUTRITIU PER ALS NENS?

LA TECNOLOGIA POT CANVIAR LA RELACIÓ AMB EL
MEU CLIENT?

ENTORN

MERCAT I COMPETÈNCIA

Podem definir el **mercat** com...

- Un conjunt de clients actuals o potencials
- Per a un conjunt de productes o serveis oferts
- Amb un conjunt de necessitats o desitjos comuns
- I que **interactúen entre ells** quan prenen les decisions de compra

11



El tamany del mercat variarà en funció del producte, dels clients potencials i dels venedors. La **quota de mercat** és el % del mercat total del producte que té una empresa.

ENTORN

MERCAT I COMPETÈNCIA



Definim **competència** com al conjunt de productes o serveis que són oferts per diferents empreses per a cobrir **unes necessitats d'un segment de clients**. Tenim dos tipus genèrics de competència:

- **directa:** empreses que ofereixen el mateix producte o similar al mateix segment de clients
- **indirecta:** empreses que ofereixen productes o serveis alternatius o substitutius al mateix segment de clients

ENTORN

MERCAT I COMPETÈNCIA

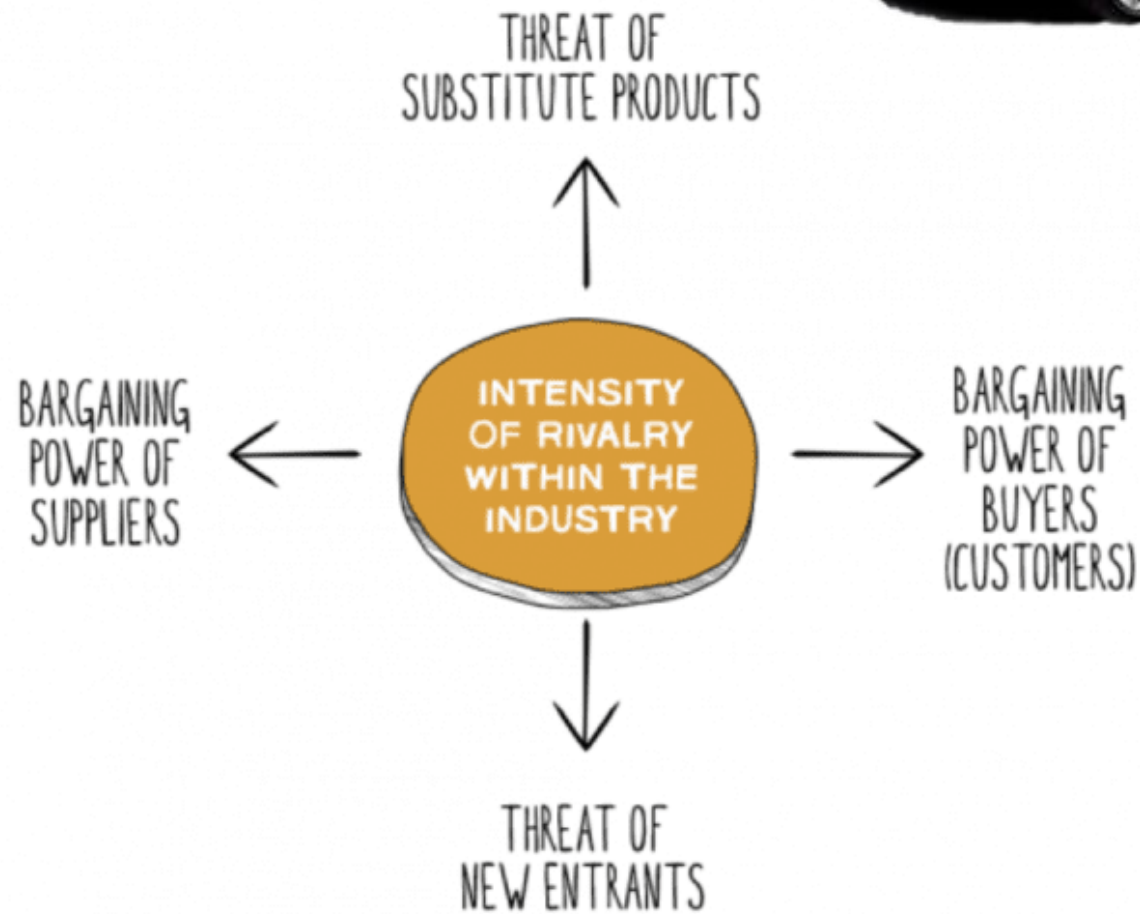
SÓN COMPETIDORS UNA HAMBURGUESERIA GOURMET
I MCDONALDS?

SÓN COMPETIDORS TV3 I FACEBOOK?

QUINS SÓN ELS COMPETIDORS DIRECTES I INDIRECTES
DE WHATSAPP?

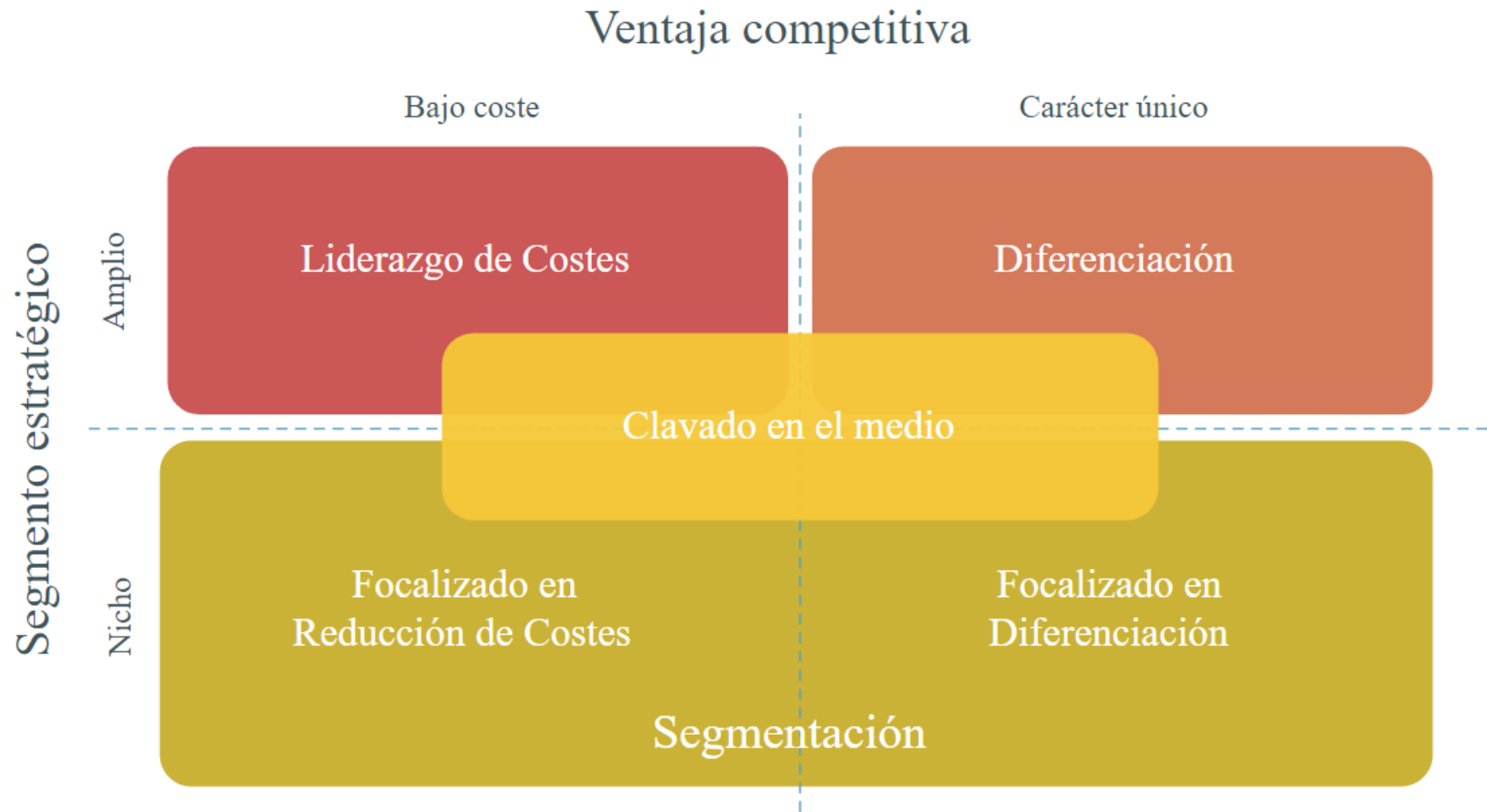
ENTORN

MERCAT I COMPETÈNCIA



ENTORN

MERCAT I COMPETÈNCIA



ENTORN

MERCAT I COMPETÈNCIA

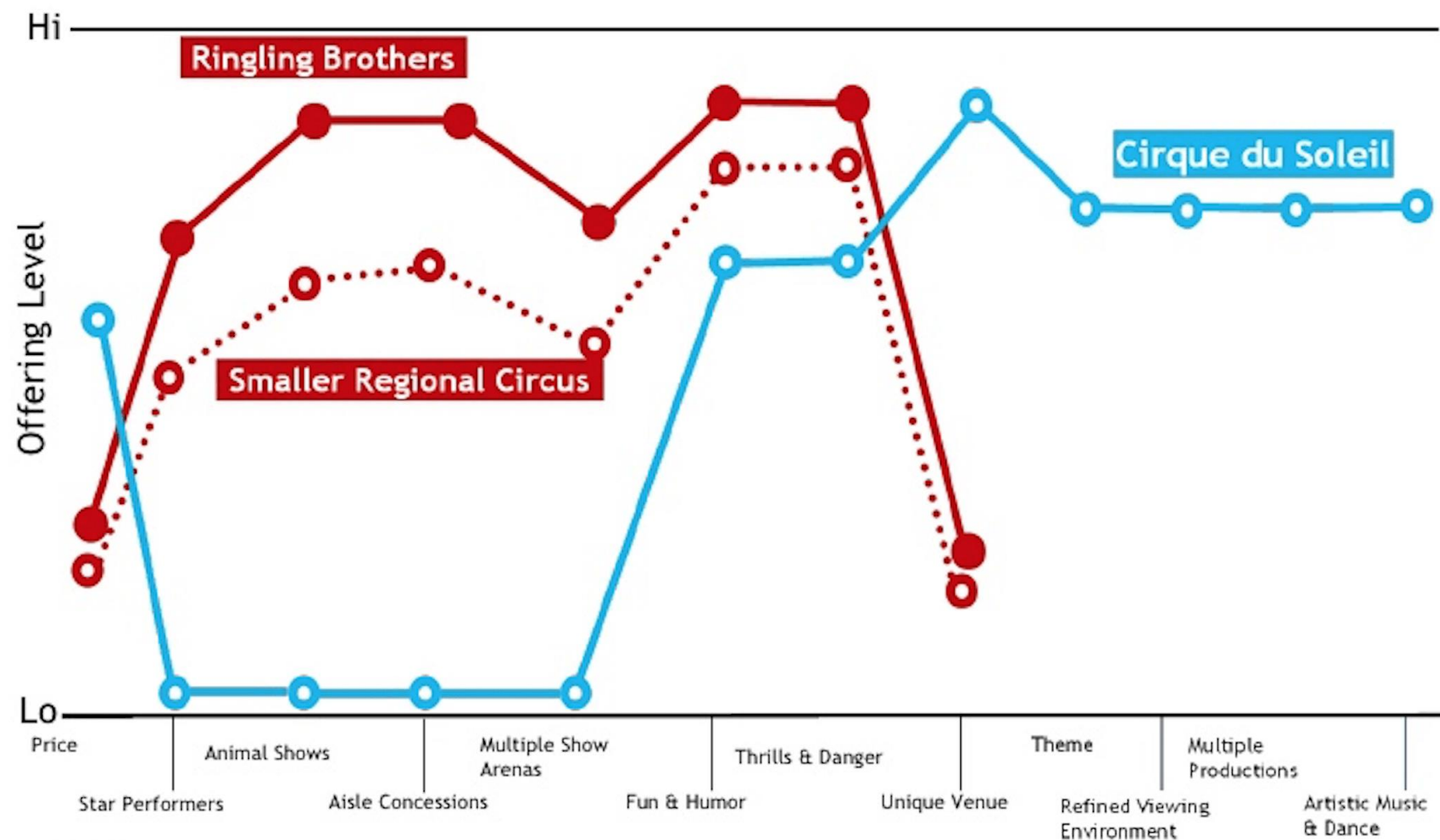
Atribut Secundari

		Atribut Principal				
Atribut Secundari	Producte	Producte	Preu	Servei	Accés	Experiència
	Producte					
	Preu					
	Servei					
	Accés					
	Experiència					

ENTORN

MERCAT I COMPETÈNCIA

The Strategy Canvas of Cirque du Soleil



CONCEPTES CLAU

MODEL DE NEGOCI I CANVAS



CONCEPTES CLAU

MODEL DE NEGOCI



El podem definir com:

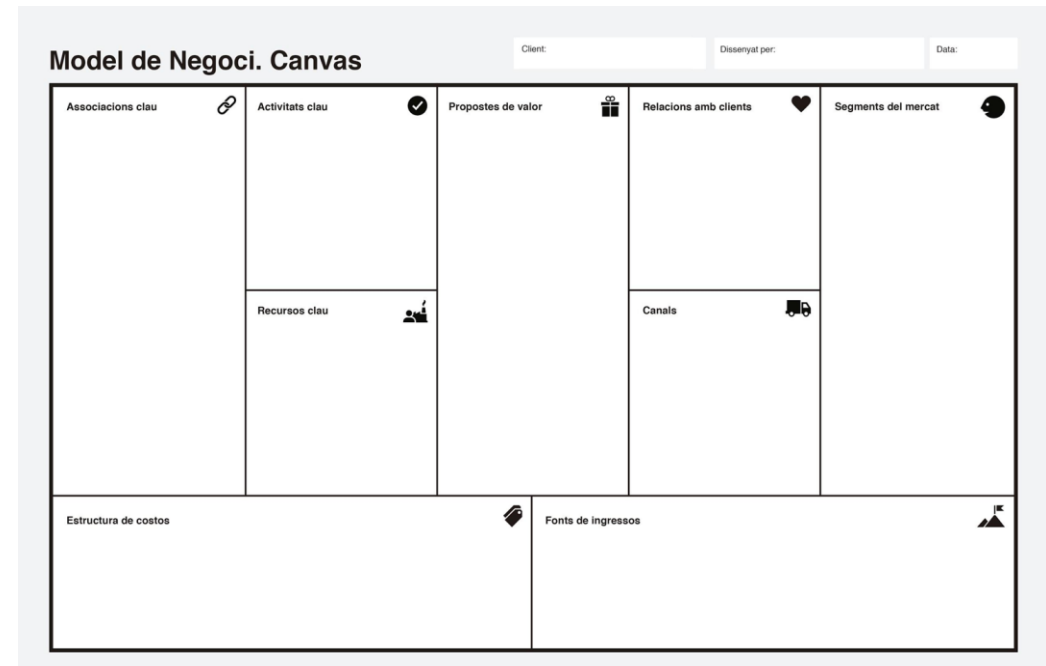
- és el pla inicial del pla de negoci. Inclou la següent informació:
 - què oferiràs al mercat
 - com ho faràs
 - quin serà el teu públic objectiu
 - com vendràs el producte o servei
 - com es generaran ingressos
- bases sobre les que una empresa crea, ofereix i captura valor. És l'**ADN de l'empresa**
- forma part de l'estratègia de negocis
- és el conjunt d'eleccions fetes per l'empresa i el conjunt de conseqüències que es deriven d'elles

CONCEPTES CLAU

BUSINESS MODEL CANVAS

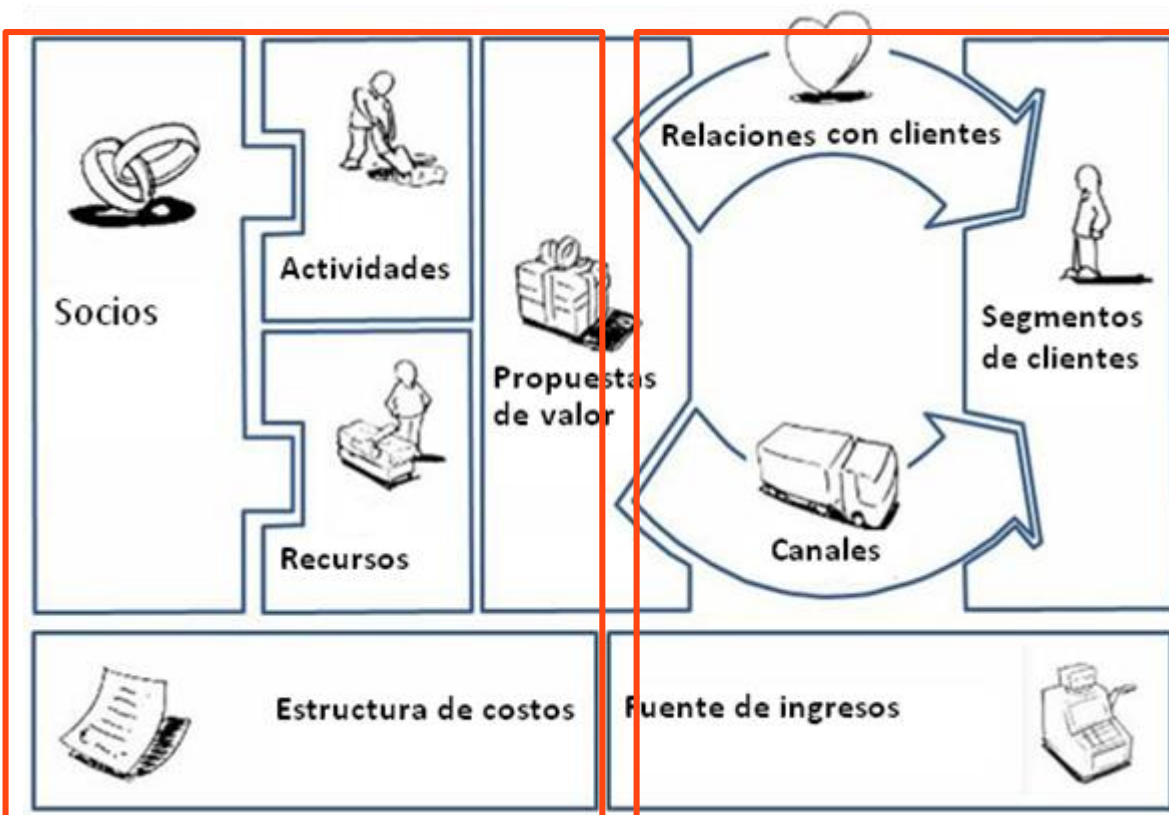
Es tracta d'una eina estratègica per dissenyar, provar, construir i gestionar models de negoci rentables i escalables. Les seves característiques són:

- *descriu el negoci i l'analitza en profunditat*, posant de manifest la informació més rellevant
- representa en un sol full l'estructura completa del negoci, definint l'essencial del producte o servei
- ajuda a *crear valor al negoci*
- format per **9 blocs diferents** que analitzen diferents aspectes del negoci
- per a poder-lo realitzar es proposen preguntes que ajuden a resoldre cada bloc de manera molt sintetitzada



CONCEPTES CLAU

BUSINESS MODEL CANVAS



- **Mapa de valor:**

- costat esquerre del canvas de la proposta de valor
- com els productes o serveis creen valor alleugerint frustracions i creant alegries

- **Perfil del client:**

- costat dret del canvas de la proposta de valor
- visualitza els treballs, frustracions i alegries d'un segment de clients per aquells que pretenen crear valor

BUSINESS MODEL CANVAS

COM TREBALLAR-LO

CONCEPTES CLAU

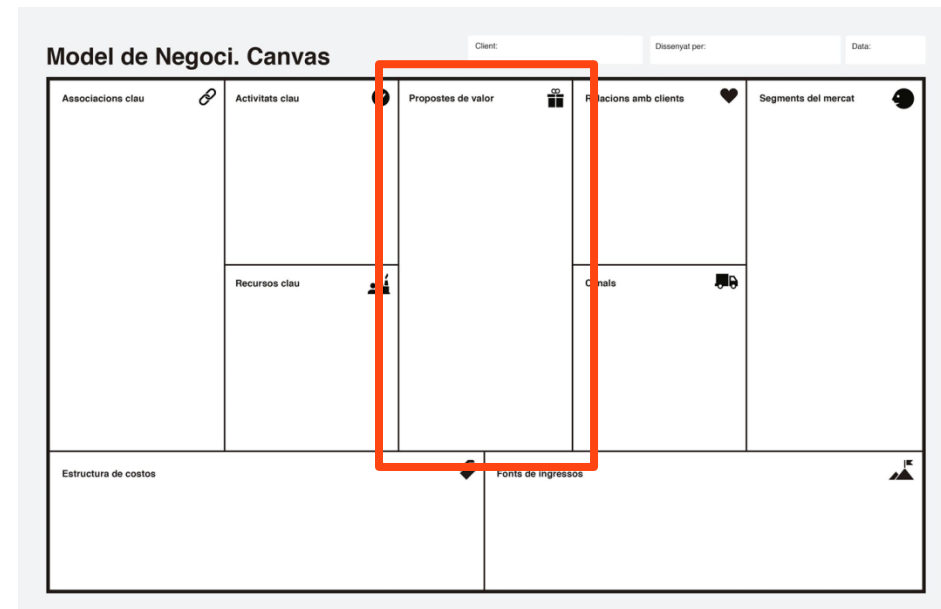
BUSINESS MODEL CANVAS

Proposta de valor:

Què s'ofereix. Problemes o necessitats de clients que se solucionen a través de la proposta de valor

PREGUNTES:

- quins beneficis estem aportant?
- quins **problemes estem solucionant?**
- qui són els clients?
- diferenciem bé el problema vs la necessitat?

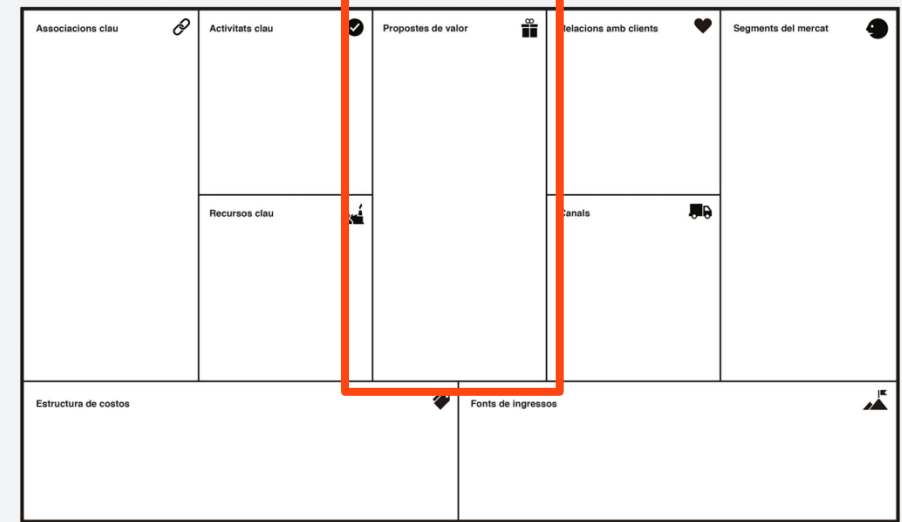


CONCEPTES CLAU

BUSINESS MODEL CANVAS



Model de Negoci. Canvas



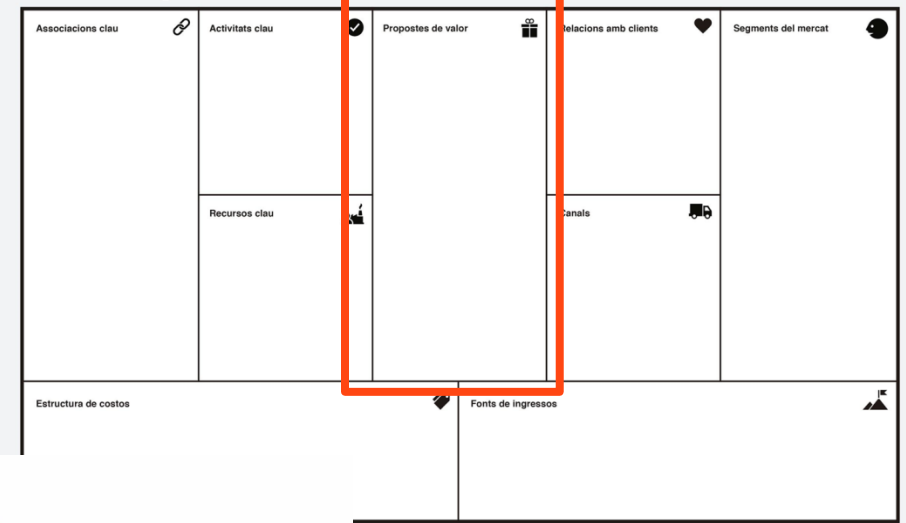
“VALOR ÉS ALLÒ PEL QUAL EL CLIENT ESTÀ
DISPOSAT A PAGAR D’UN PRODUCTE O SERVEI”

CONCEPTES CLAU

BUSINESS MODEL CANVAS

“HIPERPERSONALITZACIÓ
I SERVITITZACIÓ”

Model de Negoci. Canvas



Daily Mix 1
Rise Against, Alkaline Trio, Angels
& Airwaves and others



Daily Mix 2
David Zowie, Azealia Banks, The
Chainsmokers and others



Daily Mix 3
Mike Posner, Lupe Fiasco,
ScHoolboy Q and others



Daily Mix 4
Renee Elise Goldsberry, Original
Broadway Cast of Hamilton, Tha...

WHEN YOU WERE HOOKED*? NETFLIX DOES

MOMENT FANDOM BEGINS FOR SOME OF TODAY'S MOST POPULAR SERIES



*The highest episode was defined as the episode that, when viewed, resulted in a 10% or higher average completion rate of the first season of each series.
Seasonal episode counts are based on the number of episodes in the season.
**Seasons shown unless for one or more countries. The show was unavailable to select on Netflix and therefore the average is calculated of data from two years to countries.
Note: Shows were listed in alphabetical order.

CONCEPTES CLAU

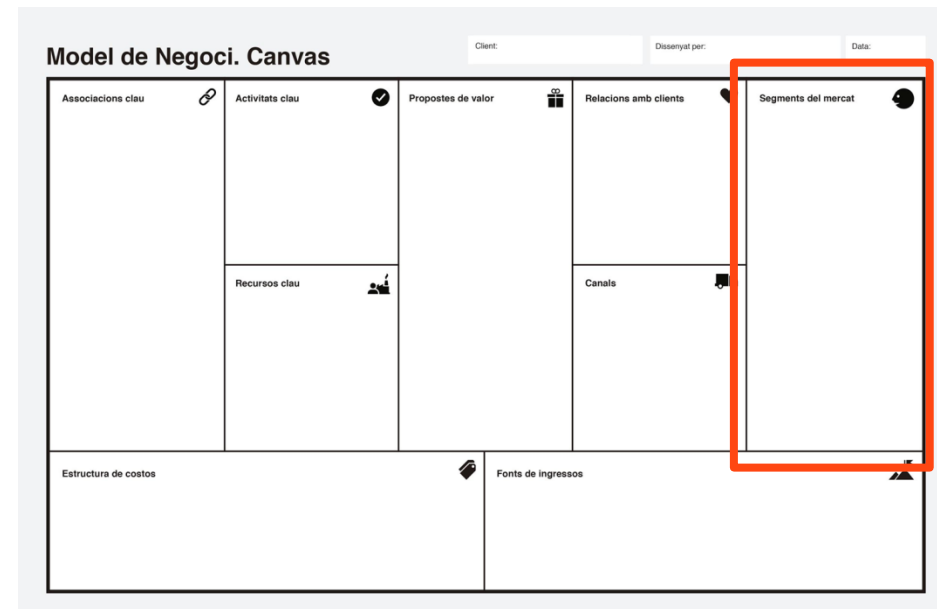
BUSINESS MODEL CANVAS

Segments de mercat:

A quins grups de clients dirigeixo la meua proposta de valor (satisfac la necessitat).

PREGUNTES:

- Quins són els seus interessos i necessitats?
- En quina mesura estan disposats a pagar?
- Qui pren la decisió de compra?



CONCEPTES CLAU

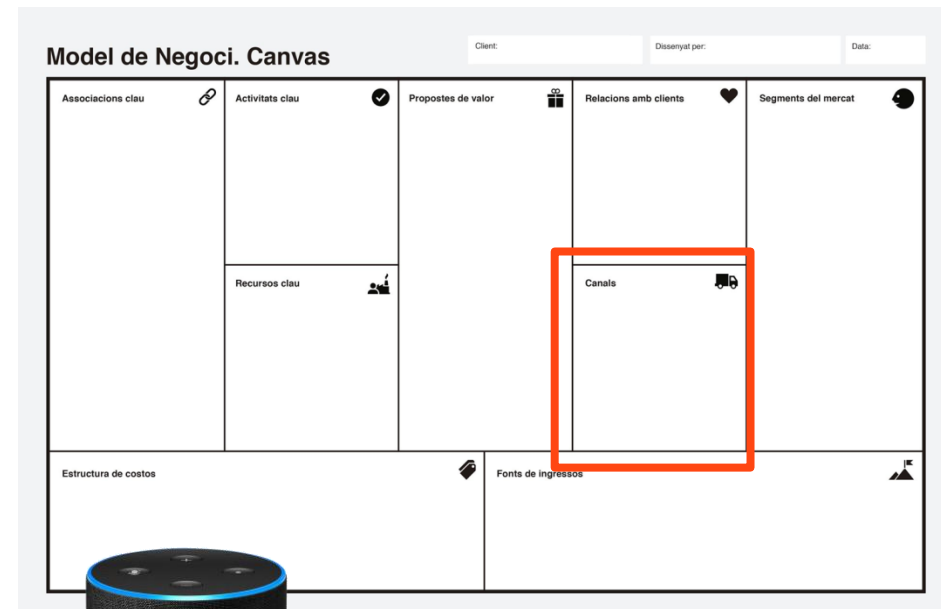
BUSINESS MODEL CANVAS

Canals:

Els mitjans a través dels quals faré arribar la meva proposta de valor als segments de mercat. Podem diferenciar entre **canal directe** (p.e. Un e-commerce propi) i **indirecte** (p.e. venda a través d'amazon)

PREGUNTES:

- A quins canals acudeixen els meus clients objectiu?
- Són canals **on-line** o **off-line**?
- Tots els canals compleixen el mateix objectiu?



CONCEPTES CLAU

BUSINESS MODEL CANVAS

Relacions amb client:

Són els punts de contacte –i com es gestionen– entre el client i el nostre negoci durant el cicle de vida de la nostra relació.

PREGUNTES:

- Com podem millorar l'experiència del client en cadascun dels punts de contacte?
- Hem d'oferir el mateix nivell de relació amb



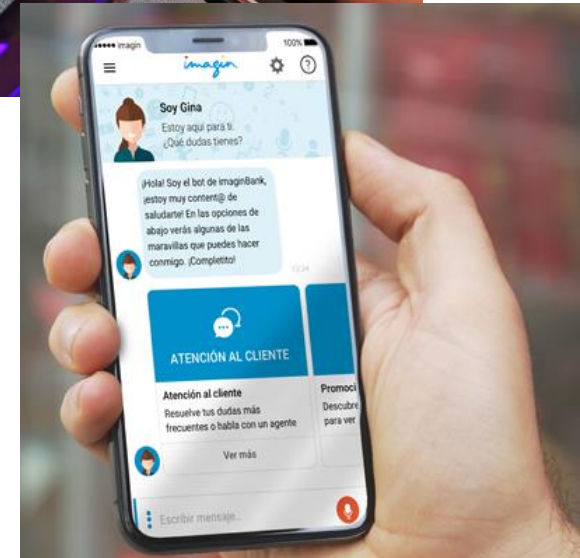
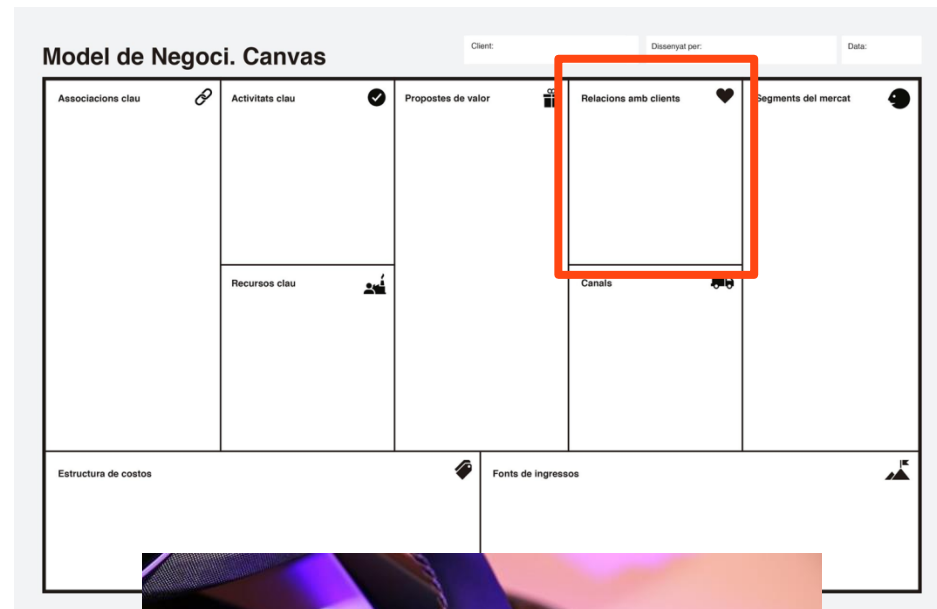
Inspírate



Conecta y sincroniza tu Cook-Key®



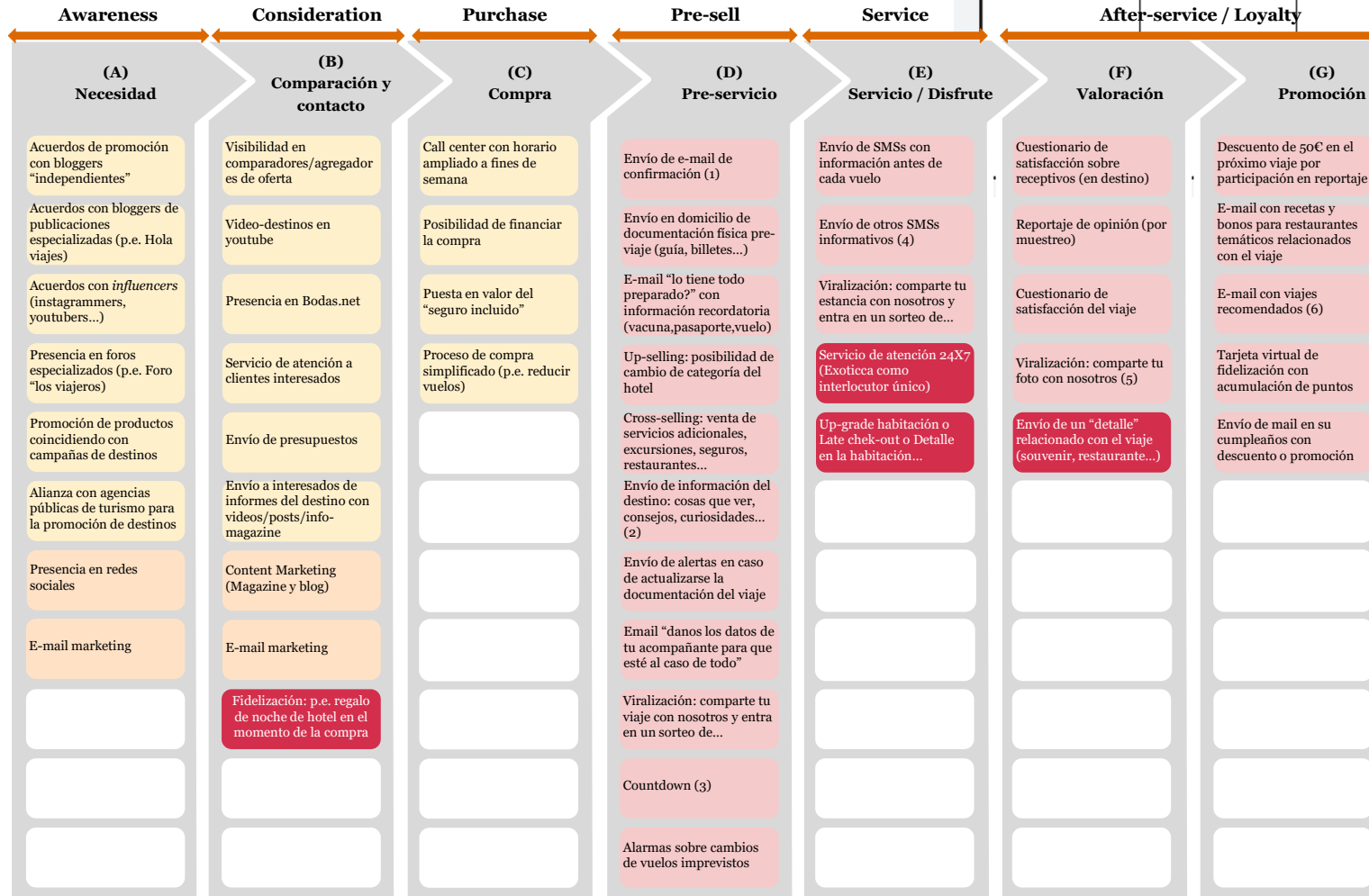
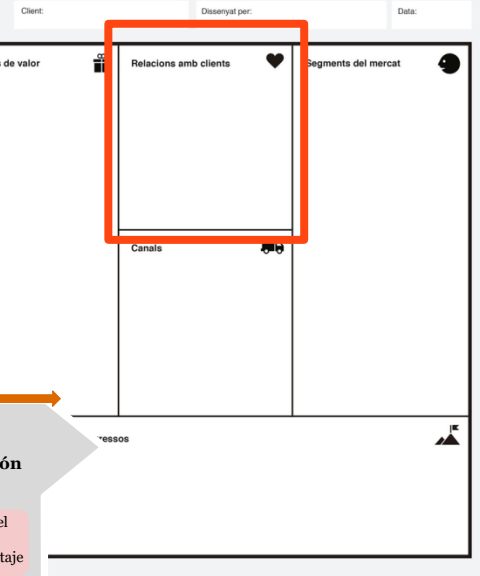
¡Comienza a cocinar!



CONCEPTES CLAU

BUSINESS MODEL CANVAS

Model de Negoci. Canvas



Todo el público objetivo

Usuarios registrados (incluye seguidores en redes)

Clientes (1ª compra)

Clientes repetidores

CONCEPTES CLAU

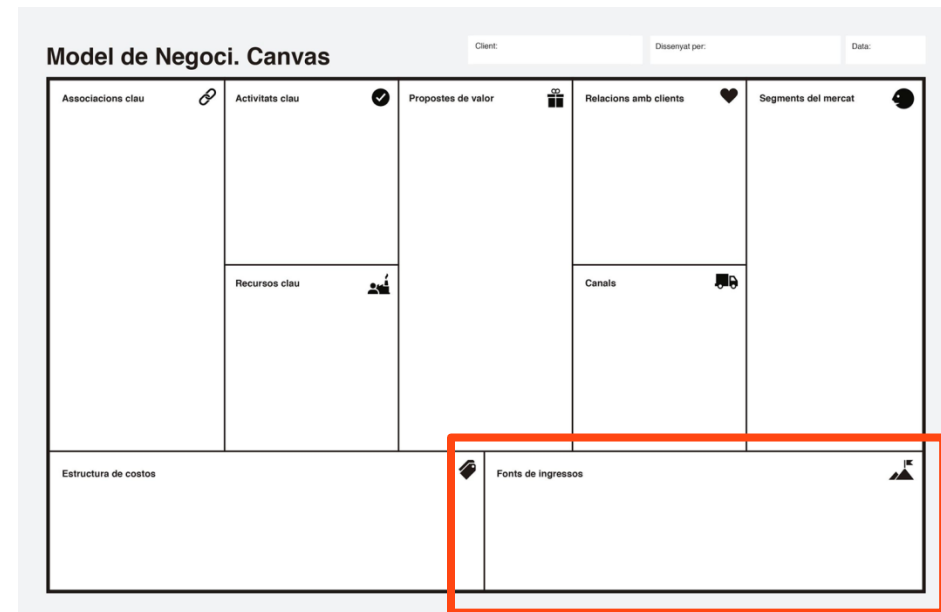
BUSINESS MODEL CANVAS

Fonts d'ingressos

La manera com generarem ingressos dels nostres segments de clients. Existeixen diferents models: freemium, publicitat, comissió, venda de dades, pagament per ús, SAAS...

PREGUNTES:

- Fins a quin punt és estratègic tenir usuaris que no estan disposats a pagar?
- Estic aprofitant tot el meu potencial d'ingressos?



Pagament per ús / SAAS



Venda de dades



freemium



publicitat



comissió



CONCEPTES CLAU

BUSINESS MODEL CANVAS

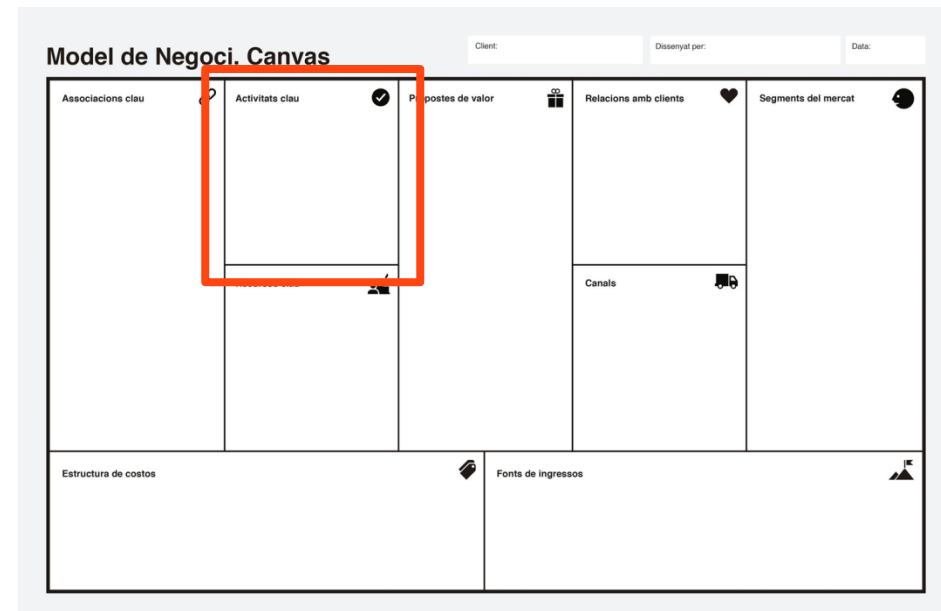
Activitats clau:

Accions més importants que ha de fer l'empresa per crear i oferir valor i fer que el negoci funcioni

PREGUNTES:

- quines són les activitats clau que s'han de dominar?
- quines són les accions més importants perquè l'empresa funcioni?
- com es fan les activitats inicials?

“CENTRA'T EN LES ACTIVITAT CORE,
LES QUE APORTEN VALOR AL CLIENT”



airbnb

CONCEPTES CLAU

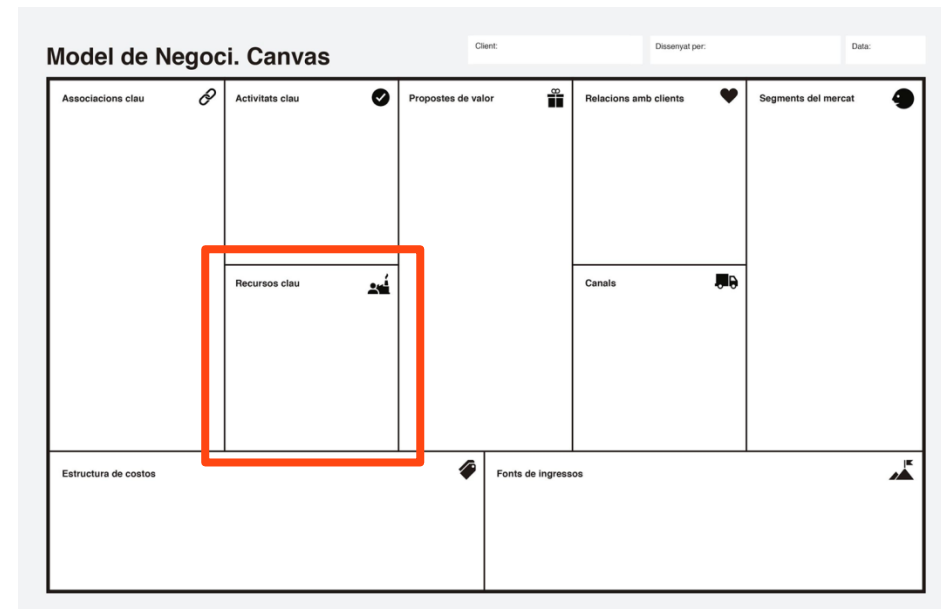
BUSINESS MODEL CANVAS

Recursos clau:

Actius més importants perquè el negoci funcioni.
Podem diferenciar entre recursos físics, humans, intangibles i financers

PREGUNTES:

- quins recursos / actius són necessaris perquè el model de negoci funcioni? De quin tipus?
 - financiació: crèdit, \$
 - actius, recursos: maquinària, vehicles
 - intel·lectual: patents, llistat de clients
 - humà: enginyers, desenvolupadors, dissenyadors...

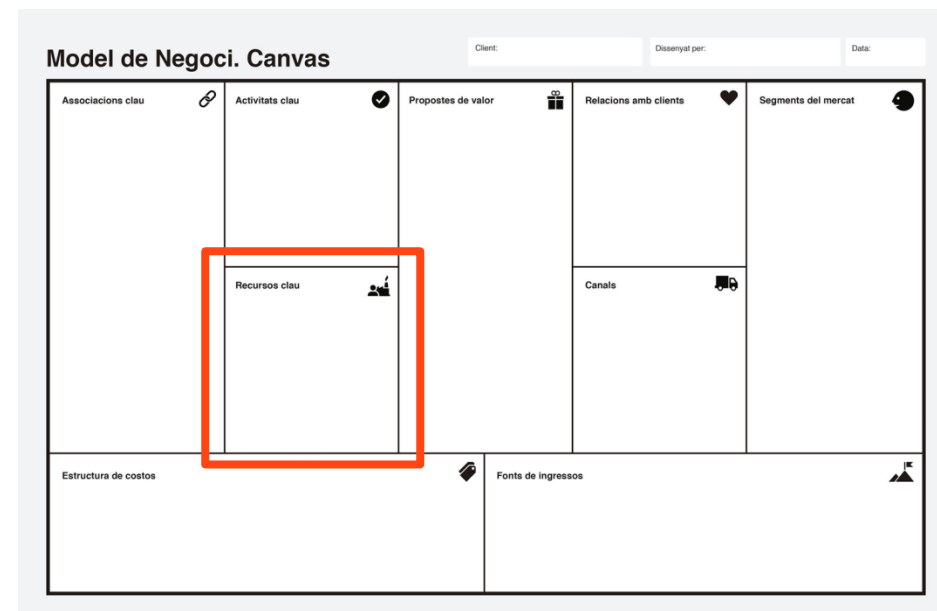


Glovo!

CONCEPTES CLAU

BUSINESS MODEL CANVAS

 AIRBNB The largest accommodation provider owns no real estate. @BUSINESSMINDSET101	 FACEBOOK The most popular media provides no content.	 NETFLIX The largest growing television network lays no cables.
 ALIBABA The most valuable retailer has no inventory	 INSTAGRAM The most valuable photo company sells no cameras	 UBER The largest taxi company owns no vehicles.



CONCEPTES CLAU

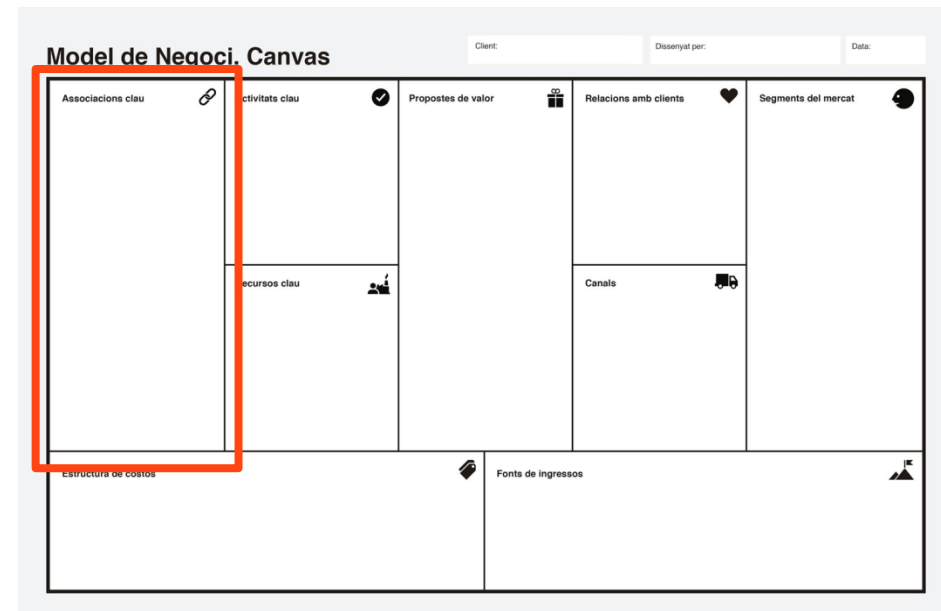
BUSINESS MODEL CANVAS

Associacions clau:

Xarxa de proveïdors i socis que fan possible el funcionament del model de negoci

PREGUNTES:

- qui són els socis clau?
- quines activitats realitzaran i quan?
- què poden fer els meus partners millor que jo o a menys cost i enriquir el model de negoci?



NETFLIX

CONCEPTES CLAU

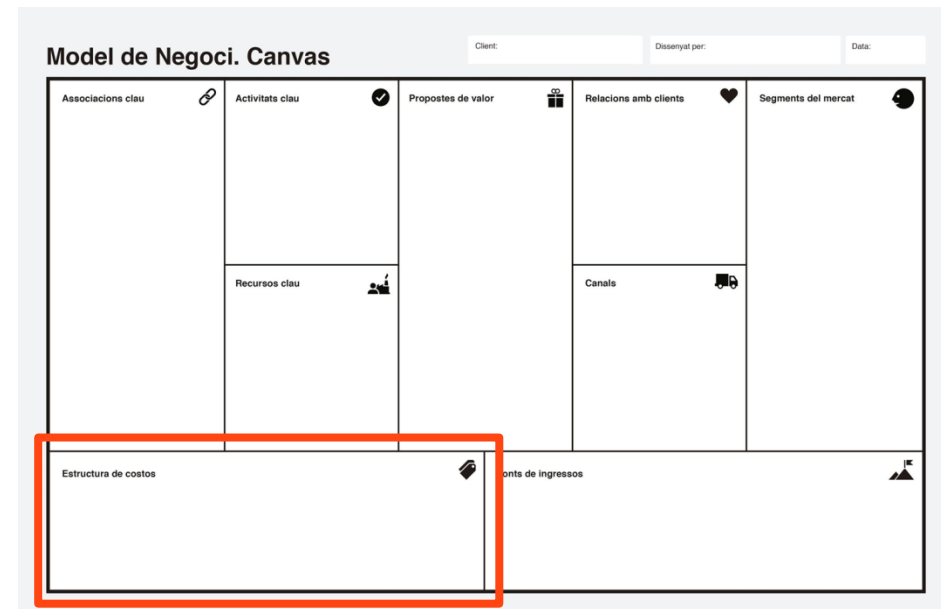
BUSINESS MODEL CANVAS

Estructura de costos

Les principals fonts de despesa associades a la realització de les activitats clau i al finançament dels recursos clau

PREGUNTES:

- Puc convertir en variables determinats costos fixos?
- Quins costos de la meva estructura aporten valor als clients i quins no?



Emirates

 RYANAIR

“VARIABILITZA ELS COSTOS QUE NO SIGUIN D’ACTIVITATS CORE”

MOLTES GRÀCIES