



SEMILLA DE MOSTAZA
Escuela de Emprendedores



GRUPO
FOUNDERS

PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA EMPREENDEDORES

MÓDULO 4 - Modelos de Negocio.

**MODELOS DE PENSAMIENTO Y
MODELOS DE NEGOCIO.**

SEMILLADEMOSTAZA.ORG

INTRODUCCIÓN.

¡Continuamos con el cuarto módulo!

En este módulo queremos reafirmar la necesidad de que los proyectos o emprendimientos se vuelquen en un plan. Mucho se ha dicho sobre la ineficacia de las metodologías tradicionales de planeamiento toda vez que parecería ser -en apariencia- que la complejidad de los tiempos, la dinámica y los entornos cambiantes echan por tierra la posibilidad de planeamiento. Todo lo contrario.

Sin embargo, y luego de muchísimos años en la industria de la elaboración de nuevos proyectos y en el desarrollo personal queremos hacer dos aclaraciones.

En primer lugar es necesario priorizar los que denominamos “Modelos de Pensamiento” antes de “Modelo de Negocios” como forma de anteponer que antes de la tecnología, hay que ordenar una forma de ver el proceso.

Distinguimos entonces cómo pensamos de lo que vamos luego a pensar y usamos el ejemplo del Sistema Operativo y la APPS. Una cosa es el sistema operativo de nuestro celular y otras son las aplicaciones que luego le instalamos. Si el sistema operativo es el incorrecto, está desactualizado o no tiene capacidad, por más que intentemos bajarle la última APP no va a funcionar.

De la misma manera, primero vamos a reflexionar sobre algunas “leyes para pensar bien” los proyectos y luego comentaremos sobre la metodología o modelo de negocio que recomendamos.



1. ÉXITO EN LOS EMPRENDIMIENTOS.

El fracaso del emprendimiento en gran medida no se da por la falta de conocimientos, información o herramientas técnicas sino por problemas más simples y sencillos como por ejemplo problemas personales de los fundadores; diferencias entre socios; falta de sentido común o de dominio propio; expectativas incorrectas; falta de paciencia; y miedo entre otros.

Esto determina que antes de trabajar sobre modelos de negocios y herramientas para planearlos debemos trabajar los modelos de pensamientos hacia los negocios.

Aprender a pensar sobre lo que pensamos y de la manera en que pensamos no es algo que hemos aprendido en ningún proceso escolar o cognitivo, pero cuando nos acercamos al desarrollo personal y al de las habilidades para crear y emprender es clave.

Como en todas las cosas, también en los negocios, proyectos y emprendimientos se puede pensar bien o pensar mal, queriendo decir con esto que si la manera en que abordamos esta área es la incorrecta, porque más que vayamos a sesiones semanales de motivación, de coaching, de mentoreo o inspiracionales siempre repetiremos una imposibilidad para construir algo de valor y sostenido en el tiempo. Es por ello que debemos orientar nuestros pensamientos en las direcciones correctas.

Aquí compartimos algunas claves para abordar bien el desarrollo personal y los desafíos a emprender. Por ejemplo:

1. Si pensamos que podemos, podemos:

Esto tiene que ver con aceptarnos, aceptar de dónde venimos y quienes somos. Sanar nuestro pasado y poder comprender que nuestra capacidad de reconocernos y de decidir es un regalo. Si creemos que -con independencia de dónde venimos y nuestro contexto socio- económico, podemos influir en nuestro futuro. Si podemos comprender esto y hacer de este principio un hábito todo lo demás se dará de una manera positiva.

2. Debes tomar las caídas como un aprendizaje, y no como un fracaso sobre tu persona:

John Maxwell dice: “a veces se gana y a veces se aprende”, este es el acercamiento correcto a los errores. Si tomas los errores como fracasos desde los que no se puede aprender sino que te persiguen negativamente, así será. Debes evitar creer que los errores tienen que ver con tu personalidad y debes comprender que son parte del proceso mismo de aprendizaje. No son una anomalía sino que son parte del plan, del proceso.

3. Si crees que no puedes, no podrás:

Debes evitar estos dardos malignos que a todos nos llegan ante los desafíos de la vida. En primer lugar debes dejar de confundir valentía con ausencia de temor, y debes entenderlo como la capacidad de sobreponerse al temor. A todos nos llega este pensamiento de miedo, el pensamiento negativo, pero debemos aceptar que también es parte del caminar. Como a veces nos caemos, también a veces nos viene el pensamiento limitante, debemos administrarlo y contrarrestarlo hacia un espacio de posibilidad.

4. Concéntrate en lo que tienes y no en los recursos que te faltan:

¡Siempre decimos y lo hemos comprobado todas las veces que el emprendedor o su equipo lo ha aplicado: “todos tenemos lo que necesitamos para dar el próximo paso”. Muchas veces cuando viene una imagen o un sueño o un proyecto, por lo general es el destino, el cual siempre está lejos. Es un error detenerse a inventariar todas las cosas, recursos y capacidades que vemos que nos falta desarrollar o carecemos en relación a ese destino. La forma correcta de pensar es analizar lo que tenemos hoy a mano para dar el próximo paso. El propósito de la próxima acción debe ser dejar el lugar donde hoy estás, y así sucesivamente. Si haces eso, eventualmente llegarás a destino porque cada iteración desarrollará nuevos conocimientos, nuevas habilidades, nueva valía y traerá los recursos que hoy no tienes pero que irás desarrollando en el camino.

5. Si no esperas cosas para tu futuro, tampoco ocurrirán:

Por lo general, no llega ni ocurre lo que no esperamos. Esto es tan simple como poderoso porque muchas veces preguntamos a personas que esperan del año que viene, o del nuevo ciclo, de la nueva etapa o del nuevo trabajo y no saben qué responder, o acuden a latiguillos del estilo “que la vida o que Dios me sorprenda”. Hay mucho de este lado que vos puedes y que debes hacer, sea la creencia que tengas sin duda hay un espacio de posibilidad natural que tu debes activar.

6. Los emprendimientos llevan tiempo, mucho tiempo:

Lo único que ocurre de la noche a la mañana es el amanecer, y debemos setear nuestras expectativas en el tiempo. Los proyectos llevan tiempo y lo bueno lleva años. Esto no es simplemente un dicho ya que en el aceptarlo está el establecer una provisión de subsistencia para el emprendedor, además de la provisión para que el emprendimiento madure. Muchas veces por no entender esto, el emprendedor o el equipo estresan el proyecto porque no han hecho esta provisión y demandan del proyecto antes de tiempo lo que el proyecto podría dar a su debido tiempo.

7. Deben disponerse a intentar muchísimas veces, hasta que ocurra o aprendas y gires a otra cosa:

Emprender es un camino y muchísimas veces este proyecto que intentarás tiene como objetivo sacarte del lugar donde estás, o hacerte conocer nuevas personas, o revelarte facetas de tu vida que no conocías, o sanar procesos de tu historia. Muchas veces este proyecto no será el destino que hoy estás imaginando, pero sin duda te llevará a otro y de allí iras a otro lugar, hasta que tu sueño sea cumplido.

8. No hay tips, sino un proceso largo de aprendizaje.

No hay atajos o efecto microondas para el desarrollo de cambio, la gestión de nuevos proyectos o la creación de emprendimiento. Si un proceso comprobado por el cual se ejercita con disciplina el autoconocimiento y la mejora permanente así como la búsqueda de soluciones validadas para los demás, más temprano que tarde habrá fruto.

9. No debes enamorarte de las ideas, sino de los problemas y necesidades de los demás. Allí están las oportunidades, y en la interacción con las personas el avance:

Debemos ir del problema a la solución y no al revés, y aceptar que es una tendencia natural en el ser humano, en función de sus sesgos o su mirada participar sobre el mundo creer que las hipótesis de necesidades o dolores que él tiene se corresponden con lo que la empresa, la institución, la industria o el mercado. A veces eso es así, y muchas veces no, y si no hay una validación correcta de la idea se desperdician recursos, tiempo y emociones con el riesgo de que, al fracasar el emprendedor crea que emprender no es para él, cuando en realidad el proceso ha estado viciado. No el.

10. Se avanza mediante una sucesión de pasos cortos:

La mejor manera de ejecutar cualquier proyecto y emprendimiento es dando pasos pequeños. En primer lugar porque es la forma de construir desde lo que tenemos como hemos dicho y en segundo lugar porque es la forma protectora para partir la complejidad de los proyectos en pequeñas etapas. De esta manera no se comprometen todas las emociones ni los recursos ni las habilidades, ni lo más preciado que todos tenemos: nuestro tiempo, sino una parte de ellos. Llegado el caso que las cosas no funcionan, acotamos las pérdidas a una porción y podemos girar a otro proyecto.

Dice un proverbio que: *“Todo el que pide, recibe; el que busca, encuentra; y al que llama a la puerta, se le abrirá”.*

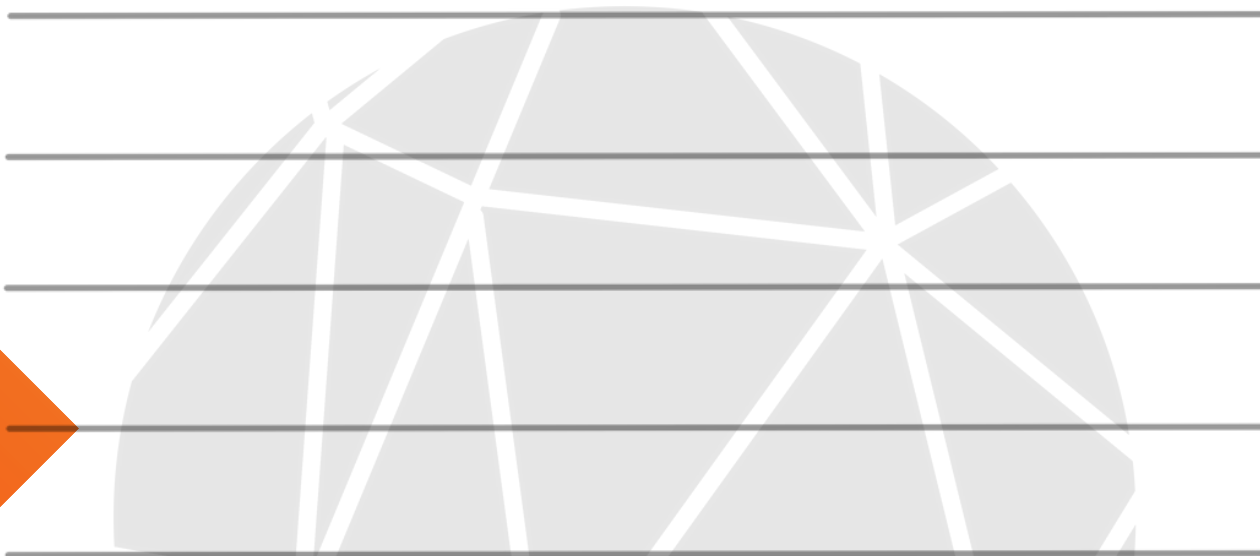
El éxito en lo que te propongas, tarde o temprano va a llegar, si lo buscas intencionalmente, con intensidad y lo sabes esperar.

EJERCICIO ¡A trabajar!

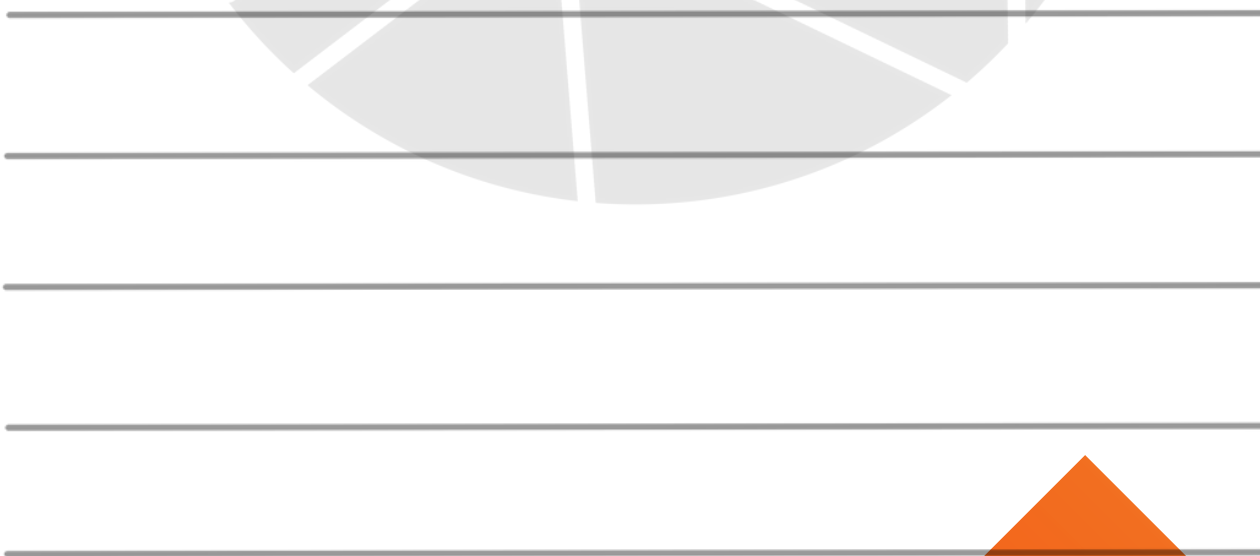
Identifica tus gigantes:

Con este ejercicio te animamos a que sueñes sin tus limitaciones actuales, sean estas mentales, de conocimiento, recursos materiales, relaciones etc.

1. ¿Qué crees que puedes crear o iniciar de nuevo dentro de los próximos 10 años?



2. De la o las respuestas anteriores, ¿Cuáles crees que son tus limitaciones actuales? (no seas escaso ni te limites en tus respuestas, ya que cuanto más te extiendas aquí mayor trabajo podemos hacer para superarlas)



3. Escribe al menos 3 primeros pasos para lograr tu objetivo.



2. MODELOS Y PLANES DE NEGOCIO.

Luego que tomamos algunos principios y prácticas para pensar bien y no morir en el intento de emprender, pasamos a los modelos de negocios.

Los modelos de negocios son los métodos por los cuales voy a capturar valor en un negocio o en un proyecto. De qué manera haré dinero o de qué manera lograré las metas propuestas en un proyecto.

Responder a cuál es el modelo de negocios significa responder cuál es el negocio, donde hay negocio y cómo funciona.

Por el contrario, el plan de negocios establece cómo se va a ejecutar ese modelo para que funcione. El plan de negocios considera todos los elementos que hay que tener en cuenta para que la idea se ejecute y genere los beneficios esperados.

En cuanto al Modelo de Negocios debemos responder tres preguntas rápidas: **¿Quién? ¿Qué? Y ¿Cómo?**

El modelo de negocios tiene que ver con:

1. *Quiénes son mis clientes.*
2. *Qué les voy a vender.*
3. *De qué manera.*

El modelo de negocio es una herramienta que ayuda rápidamente a pensar y validar un proyecto.

Una vez que “tengo” un negocio o que un proyecto es “viable”, recién allí, se pasan a delinear todas las acciones para que ese proyecto se ejecute.

3. MODELO LEAN CANVAS

El “**Lean Canvas**” es una herramienta que sirve para trabajar, validar y representar un modelo de negocios. Está pensada exclusivamente para Startups y Emprendimientos en etapa temprana o en entornos cambiantes porque rápidamente se puede obtener interacciones y visualización. En una hoja o lienzo están representados los componentes principales de un modelo de negocio y fácilmente se puede trabajar para explicar cómo se captura valor de un servicio, producto o proyecto. Como herramienta de trabajo sirve para prototipar con el equipo de una manera sencilla trabajando sobre los componentes esenciales.

Es muy útil porque:

1. Identifica los problemas de un determinado mercado y dentro de este se puntualizan y describen los clientes y los problemas que tiene.
2. Representa cómo esos clientes hoy están resolviendo sus problemas.
3. Ejemplifica la o las soluciones para cada problema de ese segmento de clientes.
4. Permite trabajar sobre la propuesta de valor y expresar en términos simples como esta se va a comunicar en una frase.
5. Identifica una o varias ventajas únicas que lo diferencian de los demás.
6. Señala los canales por los cuáles llegará a sus clientes.
7. Tiene en cuenta los costos a tener en cuenta.
8. Describe los ingresos y de qué manera y en qué tiempos se darán.
9. Define las métricas clave, es decir aquellos indicadores relevantes que le harán saber si el emprendimiento va bien.

El modelo Lean Canvas como herramienta ágil nos permite descartar rápidamente una idea o un emprendimiento para así poder seguir adelante.

Debemos recordar que el recurso máspreciado que como emprendedores tenemos es nuestro tiempo y descartar ideas rápidamente nos permite pasar a considerar otras.

4. VENTAJAS DEL MODELO CANVAS

Que la herramienta para expresar el modelo sea simple, es doblemente bueno. En primer lugar permite un uso sencillo y en segundo desafía a expresar en pocas palabras un concepto.

Sí sé que algo se puede expresar de manera corta significa que el concepto está claro y ha sido trabajado.

Todas las herramientas para planear modelos de negocios y negocios son muy útiles con el pensamiento correcto antes. Quizás y en virtud de un entorno cambiante estas deban cambiar o tal vez las asunciones analizadas deban reajustarse pero el pensar un modelo de negocio demuestra que el equipo emprendedor ha analizado hipótesis, antecedentes, hablado con gente, visto competidores y soluciones existentes y hecho entre muchas otras cosas análisis de costos aunque sean provisorios lo mismo que los ingresos.

Muchas veces decimos que demuestra que el equipo ha pensado en conjunto y tiene capacidad de analizar y pensar. Esto ya tiene gran valor en sí mismo. Que se ha dispuesto a medir resultados y seguir mejorando. Con independencia de lo que arroje el resultado, demuestra una metodología de trabajo acertada.

Hacia dentro del equipo alinea el proyecto y hace que todos comprendan que están construyendo lo mismo. Esto es muy importante porque muchas veces no todos los miembros entienden lo mismo, ya que puede que muchos tengan ideas diferentes.

Adicionalmente alinea objetivos hacia dentro del equipo porque permite que todos analicen en conjunto el programa y documenta sus procesos y pasos. Hacia afuera línea el discurso y construye una misma historia. Sirve para presentar el proyecto a clientes, usuarios, socios, proveedores de servicios y posibles inversores.

Dice una antigua enseñanza que cuando alguien va a construir una torre, se sienta primero a hacer un plan. Tiene que ver si tiene el dinero para hacer el trabajo. Si no hace primero un plan, empezará a construir el edificio pero no lo podrá terminar y todos se burlarán de él. Dirán: "Ese hombre empezó a construir el edificio, pero no fue capaz de terminarlo".

Esto pasa constantemente con los emprendimientos. No se analiza el modelo lo suficiente y se hacen gastos o se invierte tiempo sin reflexionar.

5. REPRESENTACIÓN DEL MODELO CANVAS

A continuación presentaremos el **LEAN CANVAS**.

En los próximos módulos iremos profundizando en cada uno de los cuadrantes para que puedas comprender y utilizar este sistema ágil en tu modelo de negocios.

En los próximos módulos recorreremos la cronología de los bloques de pensamiento necesarios para recorrer un proyecto sin fines de lucro y/o un negocio o cualquier proceso.

Todos estos, tengan o no fines de lucro deben responder a la misma lógica de pensamiento.

1. *¿Existe un problema que deba ser resuelto hoy?*
2. *¿Hay un grupo de clientes, usuarios o destinatarios que demandan una solución nueva o una optimización de los procesos actuales?*
3. *¿Cuál es la solución por la cual esos clientes están dispuestas a pagar hoy, o usuarios o personas que están dispuestas a implementarlas hoy?*
4. *¿Cuál es la propuesta de valor que tenemos que hacerle a ese grupo de clientes, usuarios o destinatarios? ¿Cuál es la ventaja especial que nos hace diferentes y nos posiciona de manera única en la mente o corazón de ese grupo de destinatarios?*
5. *¿Cuáles son los canales de distribución de esa solución y de comunicación para que la misma sea difundida?*
6. *¿Cuáles son los indicadores o métricas que usaré para medir la evolución del proyecto o negocio?*
7. *¿Cuáles son los costos y los ingresos que tendrá el proyecto?*

5. REPRESENTACIÓN DEL MODELO CANVAS

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR	VENTAJA ESPECIAL	CLIENTES
Los tres principales problemas a solucionar.	Las tres principales soluciones de los problemas enunciados.	Un mensaje de cómo tu producto o servicio puede ser relevante para tu cliente, teniendo en cuenta el Problema, la Solución y la ventaja especial.	Que te hace diferente a lo que existe, qué es lo que no tienen tus competidores.	Define a tus clientes según aspectos demográficos, psicográficos y comportamientos diferenciales.
Alternativas existentes: cómo se resuelven hoy.	MÉTRICAS		CLIENTES	
	Define tres o cuatro indicadores para medir la evolución del negocio.		Cómo te conocerán tus clientes y cómo llegarán los bienes o servicios a ellos.	“Early Adopters” Puntualiza las características de tus clientes ideales.
ESTRUCTURA DE COSTOS		FLUJOS DE INGRESOS		
Gastos fijos y variables del emprendimiento.		Estrategia para obtener ingresos, margen, recurrencia.		

SEMILLADEMOSTAZA.ORG

Ya asentamos las bases, profundicemos ahora en el Modelo Lean Canvas, comenzando por entender el problema de nuestro cliente, para darle una solución a su medida.

¡TE ESPERAMOS!



SEMILLA DE MOSTAZA
Escuela de Emprendedores



GRUPO
FOUNDERS