



**Promover la transformación digital y la innovación social en la FP  
para un mejor acceso del alumnado sordo al mercado laboral**

2022-1-PL01-KA220-VET-000086953

# **PACK DE FORMACIÓN DUAL 3D4DEAF**

Módulo 2: Emprendimiento social

Topic 4: lienzo de modelo de negocio





# 3D4DEAF

## TEMA:

Lienzo de modelo de negocio

## SUBTEMAS:

Qué es un lienzo de modelo de negocio (BMC) -  
introducción

A qué prestar atención y qué evitar

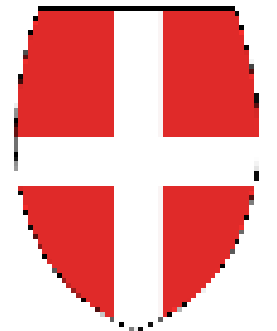
Cómo crear su propio lienzo - paso a paso



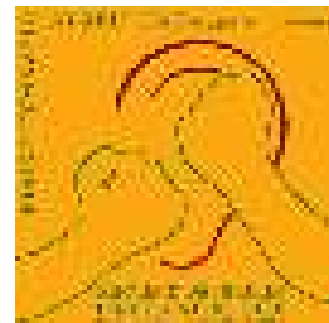
Developed by: **PITAGORAS**   
Στοιχειώδεις Ερωτήσεις



# Colaboradores



EMBAJADA DE ESPAÑA  
ESTORIL



# Contenido de la presentación

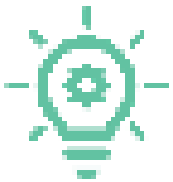


- **Subtema 1:** Qué es un lienzo de modelo de negocio (BMC) - introducción
- **Subtema 2:** A qué prestar atención y qué evitar
- **Subtema 3:** Cómo crear su propio lienzo - paso a paso

# Símbolos clave



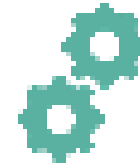
Definición



Consejos



Recursos  
adicionales



Actividad



Vídeo



# Descripción del tema

## **El objetivo principal de este tema es**

- presentar una herramienta para elaborar un modelo de negocio: el lienzo de modelo de negocio
- dar consejos esenciales para trabajar con él
- diferenciarlo de un plan de empresa



# Subtema 1: Qué es un Lienzo de Modelo de Negocio (BMC) - introducción

En esta sección

- le presentaremos el lienzo de modelo de negocio
- mostraremos los elementos de esta herramienta
- y le explicaremos por qué debe utilizarlo



# Resultados del aprendizaje

**Módulo: Iniciativa empresarial social**  
**Tema: Lienzo de modelo de negocio**

## CONOCIMIENTO

## HABILIDADES

## ACTITUDES

Subtema: Qué es un lienzo de modelo de negocio - introducción

- Introducción teórica al tema
- Qué es un lienzo de modelo de negocio
- De qué elementos consta el lienzo
- Ventajas del lienzo

- Desarrollo del CONOCIMIENTO sobre la gestión de la empresa
- Identificación de elementos de lona y sus ventajas

- Comprensión de los principios e ideas del funcionamiento de la empresa
- Conocimiento de diversas soluciones en la planificación empresarial
- Obtención de información
- Desarrollo del CONOCIMIENTO





# Introducción



La creación de una empresa o la puesta en marcha de cualquier negocio, implica siempre la presentación de un plan de acción

- ✓ En él definimos nuestros objetivos.
- ✓ en qué sector trabajaremos.
- ✓ qué vamos a vender.
- ✓ qué clientes buscamos .
- ✓ cuál será nuestro modus operandi.
- ✓ qué beneficios esperamos.

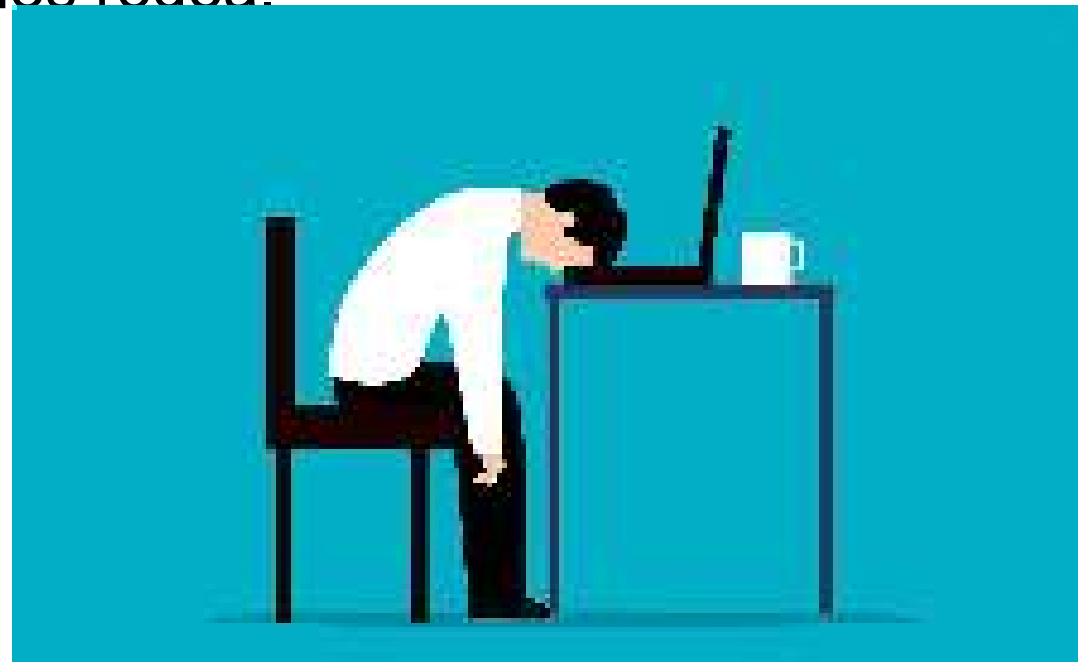


## Qué es el Lienzo de Modelo de Negocio (BMC) - introducción

Sin embargo, la creación y puesta en marcha de un plan de empresa suele implicar un mantenimiento exhaustivo de registros.

Además, el crecimiento de nuestra empresa conlleva cargas en forma de un aumento del ritmo de los negocios y la necesidad de responder a los cambios dinámicos del mercado y de la realidad que nos rodea.

La suma de los problemas encontrados puede ser tan abrumadora que lleve a **retrasar la puesta en marcha o realizar los cambios necesarios** a una empresa ya operativa



## Qué es el Lienzo de Modelo de Negocio (BMC) - introducción

En una situación así, el modelo de negocio adecuado viene al rescate.

**El Lienzo de Modelo de Negocio (BMC)** es especialmente útil ya que puede sustituir con éxito a un plan de negocio voluminoso y lento, que en última instancia puede resultar inútil o desalentar por completo la acción.



# ¿Qué es un lienzo de modelo de negocio?



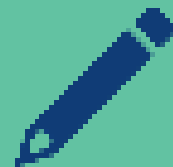
El modelo de negocio del lienzo es una herramienta utilizada en la gestión:

Se trata de una plantilla visual de 9 bloques para crear un modelo de negocio.

En esencia, es un lienzo - un lienzo de pintura, en el que esbozamos una imagen de nuestro negocio.

En lugar de colores, llenamos el lienzo con nuestras ideas, visiones de acción.

Esbozamos conceptos que nos aportarán beneficios tangibles.

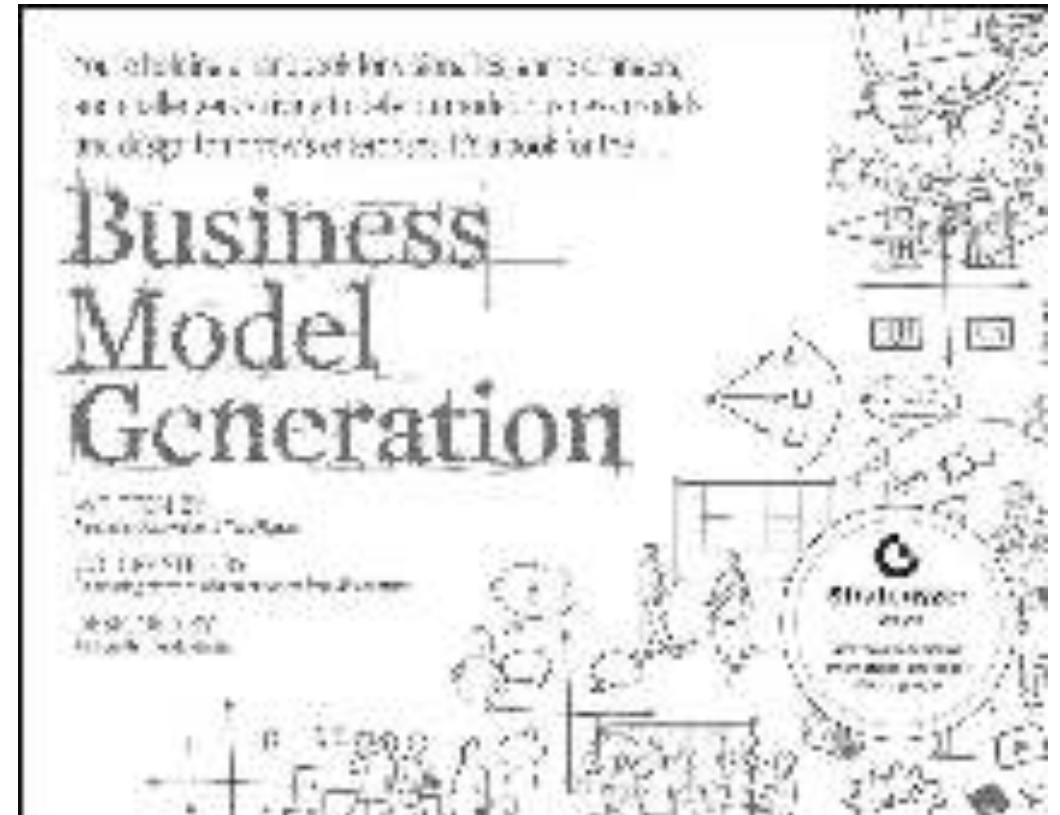


# Qué es el Lienzo de Modelo de Negocio (BMC) - introducción

Este método fue desarrollado por Alexander Osterwalder y presentado más ampliamente en su libro

Generación de modelos de negocio: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers

(junto con Yves Pigneur)



# Qué es el Lienzo de Modelo de Negocio (BMC) - introducción

Gracias a su sencillez, el lienzo le permite:

- establecer fácil y rápidamente los elementos clave del funcionamiento de su empresa.
- comprender cómo están interconectados.
- y las interacciones entre ellos.

Esta herramienta permite de forma sencilla y rápida:

- desarrollar un modelo de negocio.
- presentar y comprender los elementos clave de la empresa.
- definir las ambiciones y la estrategia de la empresa.
- identificar las áreas de cambio y desarrollo.

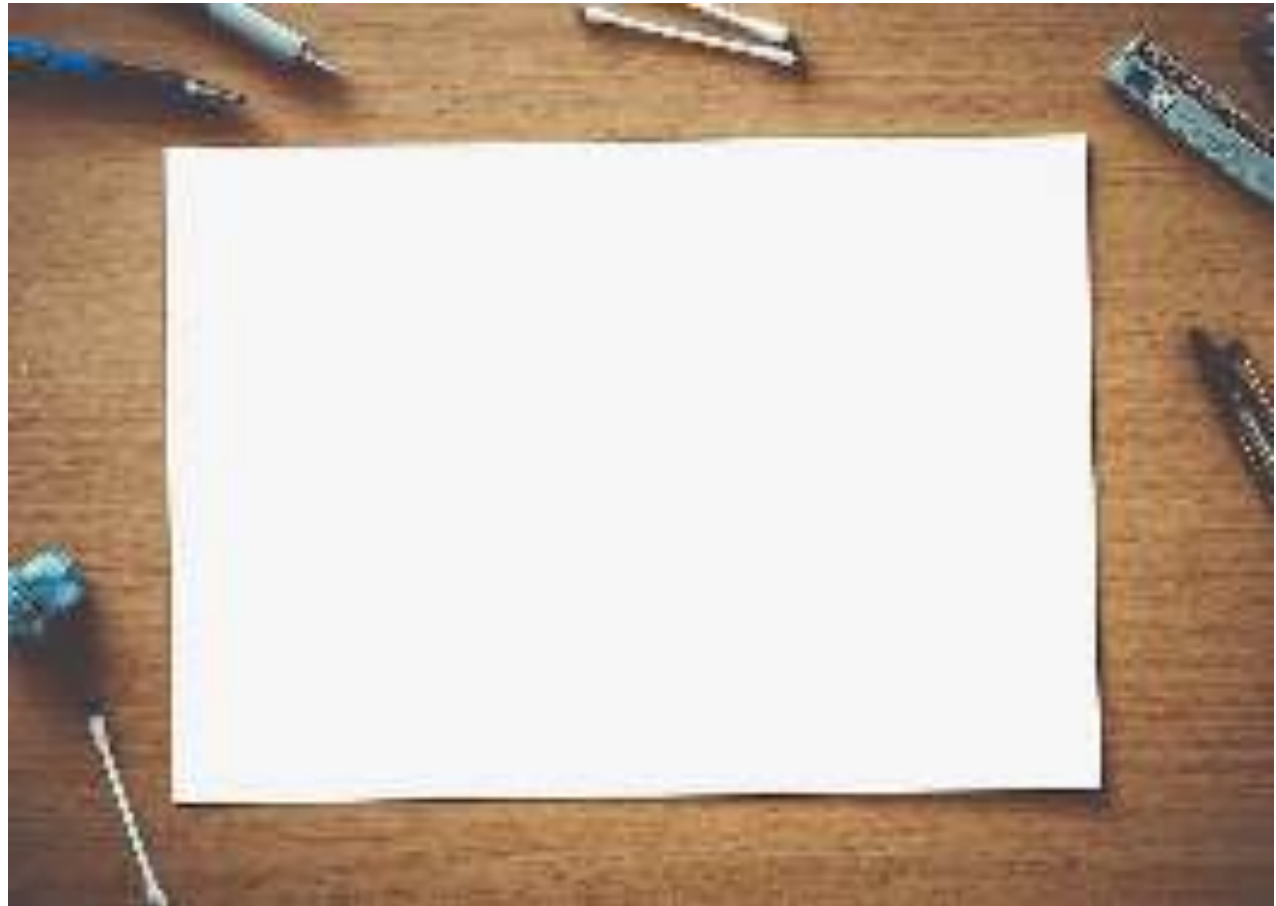




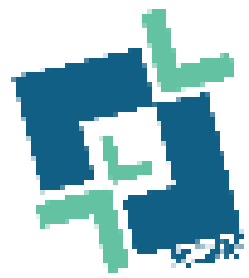
# Qué es el Lienzo de Modelo de Negocio (BMC) - introducción

Todo lo que necesitas para esto es:

- ❖ una hoja grande de papel.
- ❖ un bolígrafo.
- ❖ y 45 minutos.



# ¿De qué elementos se compone?



Osterwalder y Pigneur dividen el modelo de negocio en nueve elementos básicos que intervienen en el proceso de generación de dinero de una empresa.

Estos elementos afectan a cuatro áreas fundamentales de la empresa: clientes, oferta, infraestructura y posición financiera.

Así, en el lienzo del modelo de negocio, encontraremos los siguientes componentes:





## Qué es el Lienzo de Modelo de Negocio (BMC) - introducción

- 1. Segmentos de clientes**, es decir, a qué grupo de clientes (particulares y organizaciones) queremos llegar.
- 2. Propuestas de valor**, es decir, qué (productos y servicios) vamos a ofrecer a los clientes.
- 3. Canales (comunicación, distribución, ventas)**, es decir, cómo llegaremos a los clientes.
- 4. Relaciones con los clientes**, es decir, cuál será la naturaleza de la relación entre nosotros y el cliente.



## Qué es el Lienzo de Modelo de Negocio (BMC) - introducción

- 5. Flujos de ingresos**, es decir, cómo generará ingresos nuestra oferta.
- 6. Recursos clave**, es decir, qué recursos necesitamos (tangibles e intangibles) para el funcionamiento de nuestra empresa.
- 7. Actividades clave**, es decir, qué actividades clave necesitamos llevar a cabo para que la empresa funcione sin problemas.
- 8. Socios clave**, es decir, cuál es la red de colaboradores y proveedores a través de la cual podemos operar eficientemente.
- 9. Estructura de costes**, es decir, en qué gastos incurrimos para operar con un modelo de negocio concreto.



## Qué es el Lienzo de Modelo de Negocio (BMC) - introducción

Encontrará una plantilla gráfica en la diapositiva 43 - puede saltar a ella ahora mismo y escribirla en un papel en unos segundos.

Todos los elementos mencionados están interconectados y debemos asegurarnos de que funcionan juntos y se complementan.

Sólo así garantizarán el éxito de nuestra empresa.

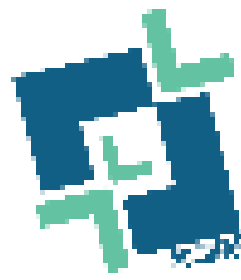
# ¿Cuáles son las ventajas del modelo de negocio de lienzo?



- Formulario sencillo, comprensible y fácil de usar.
- Es versátil y se adapta a una gran variedad de sectores.
- Puede desarrollar rápidamente una plantilla para su modelo de negocio y describir los principios básicos de su empresa.
- Pone toda la información más importante sobre su empresa en una sola hoja de papel: un pensamiento empresarial estructurado y coherente.



# ¿Cuáles son las ventajas del lienzo de modelo de negocio?



- Puede modificar fácilmente campos individuales, probar diferentes opciones, identificar y corregir puntos débiles, actualizando constantemente su estrategia empresarial.
- Usted define los elementos clave de la empresa de forma clara y transparente, evitando riesgos y muchos problemas



# ¿Cuáles son las ventajas del lienzo de modelo de negocio?



- Puede construir con precisión su estrategia de marketing
- Se centra fundamentalmente en el cliente y sus necesidades: crear una oferta a medida y centrarse en el cliente son la clave.





## **Subtema 2: A qué prestar atención y qué evitar**

En esta sección

- le daremos algunos consejos prácticos para trabajar con BMC
- le ayudaremos a definir su idea de negocio
- y le diremos qué debe evitar





# Resultados del aprendizaje

**Módulo: Iniciativa empresarial social**  
**Tema: Lienzo de modelo de negocio**

CONOCIMIENTO

HABILIDADES

ACTITUDES

Subtema: A qué prestar atención y qué evitar

- Consejos prácticos para empezar a trabajar con canvas
- Cómo definir su negocio
- Qué errores evitar

- Formulación de su empresa
- Selección del área de actividad y aspiraciones relacionadas
- Atención a posibles errores y problemas

- Conocimiento de las propias ventajas e inconvenientes
- Determinar las propias necesidades y objetivos
- Pensamiento crítico
- Imaginación
- Preparación
- Análisis y planificación





## Consejos prácticos para empezar a trabajar con el lienzo de modelo de negocio



- **Prepara tus materiales:** hoja grande de papel, notas adhesivas, bolígrafo.
- **Escribe los 9 temas** en la hoja y deja espacio debajo de cada uno para notas adhesivas y/o ideas.
- **Recuerda** que todos los puntos presentados están estrechamente interrelacionados.

## Consejos prácticos para empezar a trabajar con el lienzo de modelo de negocio

- **Empiece por definir su(s) grupo(s) de clientes.**

Preste especial atención a ellos, ya que determinarán el éxito de su empresa. ¿Quiénes son? ¿Cómo los capta? ¿Cómo mantenerlos? Tiene que prepararlo todo para satisfacer las necesidades de sus clientes.

- Una vez que haya definido a sus clientes y su oferta para ellos, será más fácil especificar el precio de sus productos/servicios, cómo llegar a ellos, establecer relaciones con ellos, etc.



## Consejos prácticos para empezar a trabajar con el lienzo de modelo de negocio

- **1 imagen expresa más de 1 000 palabras.**
- En función de sus necesidades, utilice diagramas, imágenes, dibujos, infografías, notas adhesivas, etc.
- Evite los textos largos: sea conciso y vaya al grano.



## Consejos prácticos para empezar a trabajar con el lienzo de modelo de negocio

- **Combine los componentes**, por ejemplo, para cada propuesta de valor (oferta), identifique el segmento de clientes y el flujo de ingresos correspondientes.
- **Si tiene varios segmentos de clientes**, asigne un color diferente a cada uno: le resultará más fácil comprobar que existe una propuesta de valor y un flujo de ingresos para cada segmento.

Asegúrese de que todos los elementos de la parte izquierda del modelo se reflejan en la parte derecha del cuadro.



# ¿Cómo definir su empresa?



Si estás dando tus primeros pasos en el mundo empresarial y aún no tienes una idea de negocio, ¡no te preocupes!

**No te compares con los gigantes del mercado: su éxito puede servirte de inspiración, pero recuerda que detrás hay años de duro trabajo.**



## ¿Cómo definir su empresa?

Es mejor que al principio pienses a nivel local. Analiza tu propio entorno:

- ¿Qué tipo de gente vive en tu ciudad?
- ¿Cuáles son sus necesidades?
- ¿Tienen algún problema que las empresas actuales no estén resolviendo a gran escala?
- ¿Qué empresas operan en tu ciudad?
- ¿Existe una demanda de servicios que estas empresas no estén satisfaciendo?
- ¿O es usted activo en Internet y ha observado comunidades que buscan productos y soluciones específicos?



## ¿Cómo definir su empresa?

Divide una hoja de papel en dos partes:

- En la parte izquierda, escribe todas las preguntas, preocupaciones, lagunas observadas que te vengan a la mente sobre tu entorno
- En la derecha, escribe tus intereses, ideas de negocio, sugerencias para resolver problemas existentes, etc.



**¿Puede combinar alguna de las preguntas y respuestas que ha anotado de modo que le indiquen claramente un sector/área de actividad en el que puede desarrollarse?**

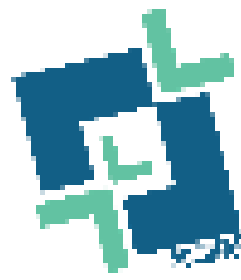
# ¿Cómo definir su empresa?



**Una vez que haya aclarado la dirección de su aspiración, o si tienes una buena idea desde el principio, utiliza los siguientes consejos para desarrollarla:**







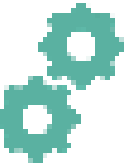
**1. Adopte el punto de vista del cliente**  
mire su negocio potencial a través de sus ojos y  
intente comprender el entorno, los hábitos, las  
necesidades y problemas de esa persona

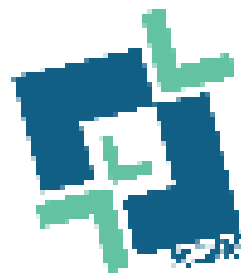
¿Cómo es el día de su cliente?

¿Dónde trabaja, cómo pasa su tiempo libre, qué  
le interesa?

¿Con qué problemas y retos se encuentra?  
a la hora de realizar sus actividades cotidianas?

¿Qué le resulta difícil, qué evita, qué le exige demasiado  
esfuerzo o le lleva demasiado tiempo?





¿Qué sueños podría tener?

Qué mejora su calidad de vida,  
¿qué beneficios busca?

¿Cómo puede ayudarle el producto/servicio que le ofrece?

¿Le proporcionará  
emociones y experiencias positivas?



**Un mapa de empatía  
puede ser útil en esta  
tarea**







## 2. **Céntrate en tus propias ideas** (No mires a la competencia, no mires al pasado)

- anota todas las que puedas.
- póngalas en orden.
- y elige las mejores que se puedan aplicar.



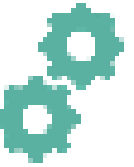
Puede ser útil implicar a los compañeros en la lluvia de ideas.





### 3. Cuenta una historia

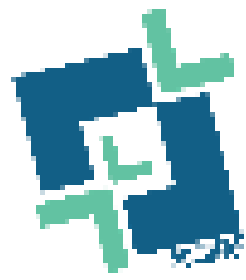
- Cree una historia sencilla con un personaje principal que ofrezca una perspectiva de su empresa, por ejemplo, ser un cliente o un empleado.
- Utilice elementos visuales adecuados (fotos, clips, escenas, dibujos animados)



De este modo, será más fácil crear una imagen completa de su empresa, la dirección de sus aspiraciones... ¡y más fácil convencer de su idea a posibles inversores o socios!



# ¿Qué errores hay que evitar?



Observemos también algunas cosas que debe evitar.



## ¿Qué errores hay que evitar?

- **No se desanime** por los errores y los malos resultados. Aprenda de lo que no funcionó y mejore continuamente sus operaciones.
- **No deje nunca de optimizar su negocio.** Analice su actividad: evalúe la situación, dé pequeños pasos, controle los resultados



## ¿Qué errores hay que evitar?

- **No se ponga a sí mismo** y a su empresa en el centro. Recuerde centrarse en el cliente
- **Evite elaborar una estrategia a largo plazo.** No puedes definir tus beneficios, tu posición o tus canales de distribución en cinco años. En su lugar, puede establecer objetivos y formas de alcanzarlos para el próximo mes o trimestre.





## ¿Qué errores hay que evitar?

- **No tenga miedo al cambio.** Modifica tu modelo de negocio si crees que algunos elementos no funcionan.
- Si un producto concreto no se está vendiendo, modifica tu oferta;
- Si los clientes prefieren comprar por Internet, quizá no necesites muchos puntos de venta fijos, etc.
- **No confíes en suposiciones rígidas.** Tienes que adaptarte al mercado, ser flexible a los cambios que se produzcan a tu alrededor.





## Subtema 3: **Cómo crear su propio lienzo - paso a paso**

En esta sección

- presentaremos la plantilla BMC
- explicaremos los pasos siguientes
- explicaremos qué es un plan de empresa y cómo hacerlo



# Resultados del aprendizaje

## Módulo: Emprendimiento social Tema: lienzo de modelo de negocio

### CONOCIMIENTO

### HABILIDADES

### ACTITUDES

#### Subtema: Cómo crear su propio lienzo - paso a paso

- |  |   |  |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Presentación de la plantilla canvas.</li><li>• Repaso de los elementos posteriores y los pasos a seguir.</li><li>• Pasos detallados sobre cómo crear un plan de empresa.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Creación de su propio modelo de negocio</li><li>• Identificación de necesidades, oportunidades y problemas.</li><li>• Celebración de debates.</li><li>• Gestión de equipos.</li><li>• División de responsabilidades y áreas de actividad.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Creatividad e imaginación.</li><li>• Pensamiento analítico.</li><li>• Toma de decisiones.</li><li>• Fijación de objetivos.</li><li>• Trabajo en equipo.</li><li>• Comunicación.</li><li>• Independencia.</li><li>• Asumir responsabilidades.</li></ul> |
|--|---|--|



# La plantilla de un lienzo de modelo de negocio

Los elementos del lienzo enumerados en las diapositivas 16-17 fueron organizados por Osterwalder y Pigneur en el siguiente orden:



## La plantilla de un lienzo de modelo de negocio

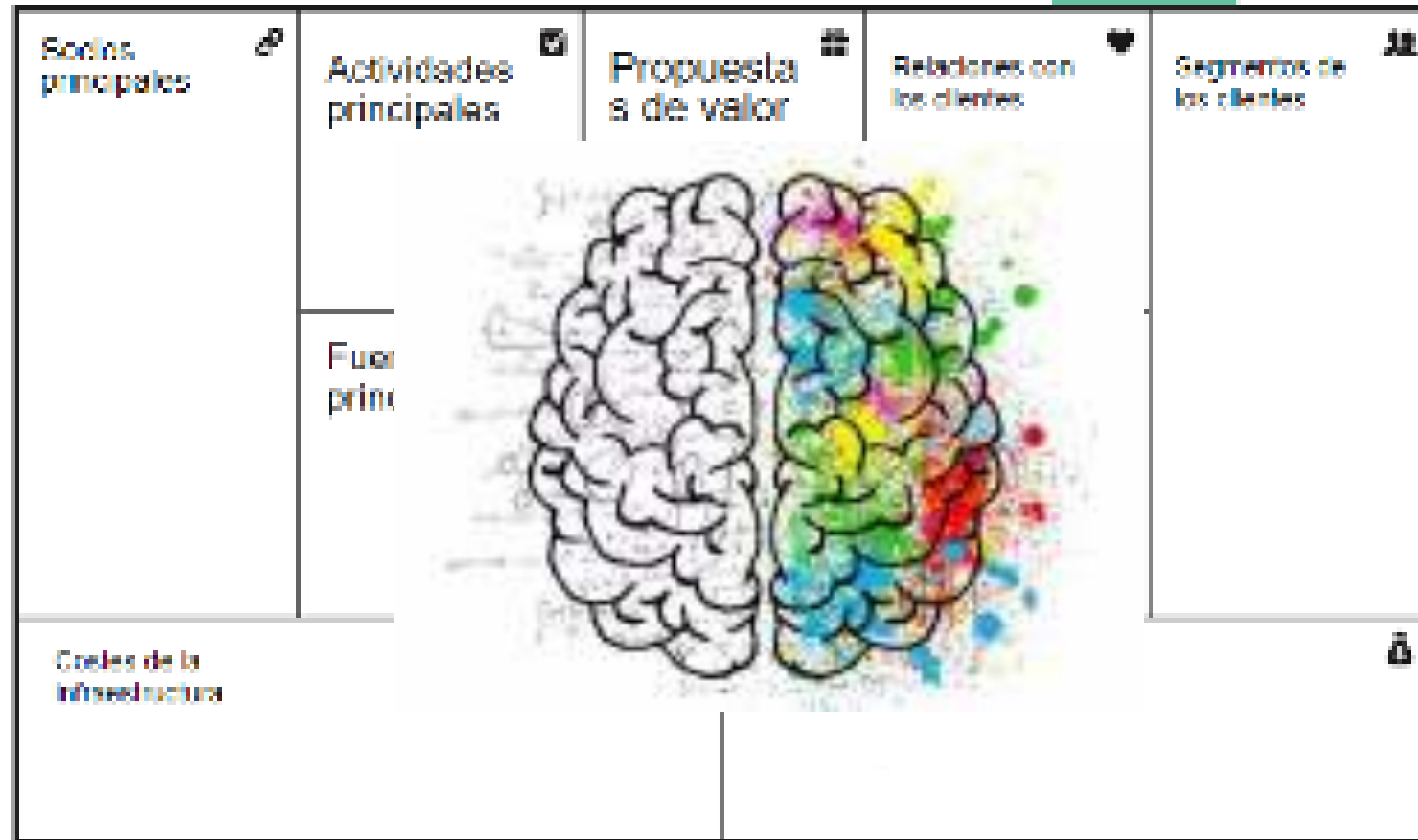
Curiosamente, el autor compara la plantilla del lienzo con el principio de los hemisferios del cerebro humano:

- el hemisferio izquierdo es responsable de la lógica
- el hemisferio derecho, de las emociones

### En el lienzo:

- el lado izquierdo es responsable del rendimiento (actividades, socios, costes, recursos)
- el lado derecho, de los valores (clientes, canales, ingresos)

# La plantilla de un lienzo de modelo de negocio



# Rellenar el lienzo paso a paso



Es hora de crear  
¡tu propio lienzo!

**Empezaremos por los  
elementos que conviene  
considerar en primer lugar**

Utiliza las preguntas de apoyo  
para el debate o el pensamiento  
independiente



## Rellenar el lienzo paso a paso

- **Segmentos de clientes**, es decir, a qué grupo de clientes (particulares y organizaciones) queremos llegar.
- ¿Quién puede beneficiarse de nuestra oferta?
- ¿Para quién queremos producir?
- ¿Cuáles son las necesidades e intereses de nuestro grupo objetivo?





## Rellenar el lienzo paso a paso

- **Propuesta de valor**, es decir, qué (productos y servicios) vamos a ofrecer a los clientes.
- ¿Qué queremos crear? .
- ¿Qué necesidades queremos satisfacer? ..
- ¿Cómo nos diferenciaremos de la competencia?.



**3. Canales** (comunicación, distribución, ventas), es decir, cómo llegaremos a los clientes y les haremos llegar nuestra oferta.

- ¿Venta directa? .
- ¿Internet? .
- ¿Papelerías?.



## Rellenar el lienzo paso a paso

- **Relaciones con los clientes**, es decir, cuál será la naturaleza de la relación entre nosotros y el cliente.
- ¿Prestamos apoyo personal? .
- ¿Atención al cliente? .
- ¿Autoservicio? .
- ¿Cocreación conjunta? .
- ¿Formación? .



## 5. **Fuentes de ingresos**, es decir, cómo generará ingresos nuestra oferta.

- ¿Qué flujos tomaremos: venta de activos, cuota de abonado, arrendamiento, licencias, publicidad?
- ¿Qué precios fijaremos: fijos o variables en función de las condiciones del mercado?



**6. Recursos clave**, es decir, qué recursos necesitamos (tangibles e intangibles) para hacer funcionar nuestra empresa.

- Edificios, vehículos, equipos, puntos de venta.
- marca, experiencia .
- empleados cualificados .
- recursos financieros.



**7. Actividades clave**, es decir, cuáles son las actividades más importantes que debemos realizar para que la empresa funcione correctamente.

- Diseño, fabricación y entrega de productos.
- resolución de problemas .
- funcionamiento de nuestra plataforma y/o red de ventas.



## 8. **Socios principales**, es decir, cuál es la red de colaboradores y proveedores a través de la cual podemos operar eficazmente

- ¿A quién debe considerar un socio clave para su empresa?
- ¿Qué socios elegirá para reducir el coste de su trabajo?.
- ¿Qué actividades les confiaremos?.
- ¿Qué recursos adquiriremos de los socios?.



## 9. **Estructura de costes**, es decir, en qué gastos incurrimos para gestionar nuestra empresa.

En la estructura influyen

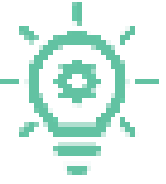
- los costes fijos (salarios, alquiler, mantenimiento de las instalaciones) .
- costes variables (en proporción a los bienes producidos/servicios prestados) .
- economías de escala (asociadas al aumento del volumen de producción, por ejemplo, grandes compras = precios al por mayor).
- economías de alcance (asociadas a la expansión de la empresa).





Rellenar el lienzo paso a paso

**Recuerde** que todos estos componentes deben interactuar y complementarse.



**Analiza** la relación entre ellos.

**Identifique** los puntos fuertes y débiles de su modelo de negocio.

## Rellenar el lienzo paso a paso

Por último, puedes hacerte estas preguntas de apoyo:

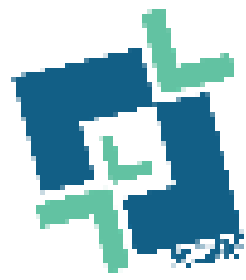


- ✓ ¿Es escalable su modelo de negocio? ¿Puede expandirse?.
- ✓ ¿Le permite su modelo de negocio generar ingresos recurrentes?.
- ✓ ¿Garantiza su modelo de negocio una ventaja y protección frente a la competencia?.

## Rellenar el lienzo paso a paso

- Ya sabes qué es un lienzo de modelo de negocio, conoces sus componentes y cómo utilizarlo.
- Puedes crearlo tú solo o en equipo.
- Se puede utilizar para iniciar un negocio, pero también durante el transcurso del mismo, para analizar la situación y realizar posibles cambios.
- El único límite es tu imaginación.

# ...y cómo crear un plan de empresa?



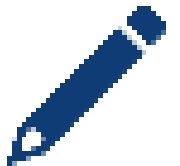
Ya hemos aprendido la naturaleza, la forma y las ventajas de la herramienta conocida como lienzo de modelo de negocio.

**Pero, ¿en qué se diferencia de un plan de empresa?**



## ¿Cómo crear un plan de empresa?

- Un plan de empresa es un **documento formal más detallado**, a veces de cientos de páginas.
- Describe la estrategia de la empresa, la visión del director, cómo se aplicará el modelo de negocio, el presupuesto, la situación financiera futura (balance proyectado) y las operaciones de la empresa.



## ¿Cómo crear un plan de empresa?

- Contiene información detallada sobre el mercado, la competencia, el análisis DAFO y la estrategia de marketing, los planes operativos y financieros.
- Suele utilizarse para atraer inversores o financiación
- Verifica el modelo de negocio mediante supuestos más precisos y datos cuantitativos.



# ¿Cómo crear un plan de empresa?

En resumen:

- **el lienzo se centra en presentar los elementos del modelo de negocio de forma gráfica y accesible.**
- mientras que **el plan de** empresa ofrece una descripción detallada de la empresa, incluidos objetivos y estrategias, análisis del mercado y de la competencia, planes operativos y financieros.



¿Cómo crear un plan de empresa?

Pero, ¿cómo se crea exactamente un plan de empresa?

En el sitio web gubernamental para empresarios [biznes.gov.pl](https://www.biznes.gov.pl) encontrará una guía completa con ejemplos sobre cómo preparar un plan de empresa:

<https://www.biznes.gov.pl/pl/porta1/00173>





# ¿Cómo crear un plan de empresa?

## Recuerda esto:

- Usted prepara un plan de negocio para sí mismo y para su empresa, por lo que puede utilizar cualquier plantilla o crear su propio diseño.
- Lo más importante es que incluya información y datos que le permitan evaluar el potencial de su idea de negocio.
- Un plan de empresa puede ser requerido por una institución externa de la que quieras recibir dinero para financiar y desarrollar tu negocio. Si estás preparando un plan de empresa para una institución de este tipo, comprueba si tienen su propio modelo. Si es así, utilícela.



## ¿Cómo crear un plan de empresa?

- No copie planes de empresa existentes. El plan de empresa debe estar bien pensado, sólidamente desarrollado y, sobre todo, debe corresponder a su idea de negocio.
- Un plan copiado de otra persona no le preparará para dirigir su propia empresa.
- Cuando cree su plan de empresa, mire hacia el futuro : piense en cómo quiere hacer crecer su negocio (a medio y largo plazo), cómo quiere construir su marca y desarrollar sus productos o servicios.



¿Cómo crear un plan de empresa?

He aquí un resumen  
de los **pasos** que hay que dar  
para **preparar**  
su **plan de empresa**:

# ¿Cómo crear un plan de empresa?

## Primer paso: qué quiere vender

### Planifica y define

- ¿Cuál será su fuente de ingresos?
- ¿Qué tipo de servicios o productos pretende vender y es probable que interesen a los clientes en la realidad actual del mercado?
- ¿Cuál será su ventaja competitiva y puede diferenciarle en el mercado?
- ¿Cuál puede ser la demanda del producto o servicio que ofrece?
- ¿Cómo quiere llegar al público de su servicio? ¿Cómo deben conocerlo?  
¿Con qué frecuencia llevará a cabo estas actividades?



# ¿Cómo crear un plan de empresa?

## Segundo paso - conoce tu cliente

Responde a la pregunta: ¿a quién le quieres ofrecer tu producto?

- ¿Se trata de un individuo? Si es así, trate de identificar sus características más importantes, por ejemplo edad, ingresos, ocupación, lugar de residencia.
- ¿Es una empresa? En caso afirmativo, identifique su tamaño (pequeña, mediana, grande). ¿Cuál es su perfil empresarial? Piense a quién necesita llegar en esta empresa (por ejemplo: producción, compras, ventas, marketing).
- Puede dividir a los clientes en segmentos, es decir, grupos que comparten características similares.



# ¿Cómo crear un plan de empresa?

## Tercer paso: planifica tus ventas

- Planifica cuántos y a quién quieres vender tus productos (servicios) y a qué precio durante los tres primeros meses, dentro de seis meses, dentro de nueve meses, dentro de un año y dentro de dos años.
- En este paso, utiliza la información del paso uno (descripción del producto o servicio) y del paso dos (descripción de los clientes).
- ¿Son sus clientes un grupo bastante similar o deberían dividirse en subgrupos y preparar un plan de ventas ligeramente diferente para cada uno?.
- Puedes elaborar tu plan de ventas de la forma que quieras, por ejemplo en una hoja de cálculo Excel.



# ¿Cómo crear un plan de empresa?

## Cuarto paso - conoce a tus competidores

- Investigue el entorno de su empresa y vea cómo operan sus futuros competidores.

(Recuerda que tus competidores no sólo serán empresas que ofrezcan exactamente lo mismo, sino también aquellas que presten un servicio diferente pero satisfagan una necesidad similar del cliente. Por ejemplo, entre los competidores de una empresa de dietas en caja se incluyen otras empresas de catering, así como restaurantes o tiendas de comestibles locales).

- Debe obtener el mayor CONOCIMIENTO posible sobre el mercado y el entorno en el que desea operar. Esto le permitirá evaluar si tiene posibilidades de entrar en el mercado y hacer crecer su negocio.
- Considere la posibilidad de que algunos clientes se trasladen a su negocio y cuántos nuevos necesita atraer. Sobre esta base, verifique sus planes para el número de clientes y su posible segmentación.



# ¿Cómo crear un plan de empresa?

## Quinto paso - quién será tu compañero de negocios

- Considere quién será su socio comercial más importante, es decir, su proveedor o contratista clave.
- Los contratistas y proveedores son un eslabón importante porque la calidad de los productos o materias primas que suministren y la puntualidad de los servicios que presten se traducirán en su oferta.
- La salud financiera, la calidad del trabajo prestado y el grado de compromiso del proveedor y el contratista determinarán el éxito de su empresa.

**Defina cuidadosamente sus criterios de selección de proveedores. Por ejemplo, si quiere vender productos dietéticos, un criterio de selección podría ser si están certificados para la producción ecológica o el tiempo que tardan en entregar las materias primas.**





# ¿Cómo crear un plan de empresa?

## Sexto paso: calcular los costes

- Considere cuánto dinero necesita para poner en marcha el negocio
- y cuánto le costará cada mes ponerlo en marcha.
- Los costes dependen de las características específicas de la empresa.
- Lo más frecuente es que, en relación con la puesta en marcha de un negocio, los empresarios paguen por: hardware, software y su implementación, mercancías, alquiler de local o almacén, fianza por el alquiler del local/oficina/almacén, adaptación del local (renovación y equipamiento), permisos o licencias, creación de un sitio web, actividades publicitarias.



## ¿Cómo crear un plan de empresa?

- Cuanto más fiables sean los datos, más fiables y realistas serán sus cálculos.
- Merece la pena basar los cálculos en escenarios más pesimistas, sobre todo cuando se trata de prever las finanzas de la empresa. Tienes que asumir que habrá contratiempos en algún punto del camino y que no cumplirás el 100% de tus hipótesis.
- El colchón es muy importante aquí. Es una buena idea recalcular todo cuidadosamente, analizar varias veces, identificar los puntos débiles
- Recuerda incluir siempre en tu plan de empresa una cantidad para posibles costes adicionales (colchón de costes).



# ¿Cómo crear un plan de empresa?

## Séptimo paso - ¿de dónde viene el dinero de tu empresa?

- Una vez que sepa cuánto dinero necesita para su puesta en marcha, identifique las fuentes de las que lo obtendrá. Pueden ser fondos propios, un préstamo, un crédito, financiación de la oficina de empleo, otras subvenciones, etc.
- Sea cual sea la fuente que elijas, comprueba detalladamente las condiciones de financiación y planifica los costes asociados a la obtención del capital y su reembolso.
- Merece la pena determinar cuidadosamente tus necesidades para no asumir una carga financiera demasiado grande y evitar una situación en la que dispongas de muy poco dinero para desarrollar y gestionar tu negocio.
- Recuerda Las cuotas del préstamo o crédito deben incluirse como uno de los costes fijos de tu plan de empresa.



# ¿Cómo crear un plan de empresa?

## Octavo paso - ¿Tienes conocimiento suficiente?

- Analice sus competencias. Averigüe de cuáles carece y si puede adquirirlas.
- Incluya en su plan de empresa los posibles costes asociados a la adquisición de cualificaciones. Dependiendo de la fase en la que te encuentres, se tratará de un coste inicial único o de un coste variable.
- Recuerde Para algunas actividades es necesario tener una cualificación específica: no podrá registrar su empresa sin ella. Conviene comprobar si la actividad que va a ejercer requiere un documento (certificado, licencia) que acredite sus cualificaciones.
- Si no tienes la cualificación adecuada y quieres dirigir una empresa que la requiere, tienes que contratar empleados con la cualificación adecuada.



# ¿Cómo crear un plan de empresa?

## Calendario de actividades

- Con toda la información completa, prepare un calendario de actividades
- Programar las actividades a lo largo del tiempo es fundamental para alcanzar los objetivos. Organiza las tareas y ayuda a controlar la ejecución del plan.
- Un calendario de actividades bien elaborado es también un método para verificar tu idea de negocio e identificar riesgos que no habías detectado antes.
- El calendario debe ser sencillo y claro y mostrar relaciones lógicas entre las actividades.
- Recuerde: planifique plazos realistas. Piense si merece la pena añadir un margen de tiempo a sus hipótesis en caso de imprevistos: es un método para reducir el riesgo.



# ¿Cómo crear un plan de empresa?

El **calendario** debe, en particular

- indicar la fecha de inicio de la actividad
- identificar las tareas más importantes en el orden en que deben realizarse
- indicar la persona responsable de la tarea
- indicar la fecha de inicio y fin de la tarea
- indicar los hitos o puntos de control, es decir, los puntos en los que se comprueba que se está trabajando de acuerdo con el plan.

**Recuerde** Compruebe siempre en qué fase de realización se encuentra.  
Comprueba que se ha hecho lo que habías planeado.



# ¿Cómo crear un plan de empresa?

## Escribe un plan de empresa

- Tu plan de empresa está prácticamente listo: tienes una idea, muchos datos y has pensado por qué merece la pena hacerlo. No te olvides de escribirlo todo.
- Este es un momento importante en el que por fin pondrás en orden toda la información, la verificarás una vez más con el CONOCIMIENTO que has obtenido en las fases posteriores y harás las modificaciones que consideres necesarias
- Los elementos posteriores del plan de empresa no son más que el resultado de tu trabajo previo plasmado en papel: búsqueda y verificación de información, planificación de costes y actividades
- El plan de empresa debe convencerte de que tu idea es buena y tiene posibilidades reales de éxito. Si, como resultado de este trabajo, te parece estupenda, ¡ponte manos a la obra!



# ¿Cómo crear un plan de empresa?

Como puede ver, al crear un plan de negocio se hacen casi las mismas cosas que con el BMC.

La diferencia radica en el enfoque de la recopilación de información: debe ser más precisa, estar descrita con exactitud y apoyada por datos concretos.

**Así que ponte a pensar,**  
**reúna a sus muchachos**  
**y manos a la obra.**



# Referencias

Puede encontrar más información útil aquí:

- Alexander Osterwalder, Yves Pigneur - Generación de modelos de negocio: Un manual para visionarios, cambiadores de juego y retadores
- Jacek Pucher - Jak przygotować dobry lienzo de modelo de negocio (<https://www.parp.gov.pl/publications/publication/jak-przygotowac-dobry-business-model-canvas>)
- Jak przygotować biznesplan (<https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00173>)

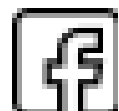
Fotos utilizadas en la presentación: <https://pixabay.com>



# Sigue en contacto



<https://3d4deafproject.eu/>



@3d4deaf



@3d4deaf



@3d4deaf



Funded by  
the European Union

Financiado por la Unión Europea. No obstante, los puntos de vista y opiniones expresados son exclusivamente los del autor o autores y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea ni los de la Agencia Ejecutiva en el Ámbito Educativo y Cultural Europeo (EACEA). Ni la Unión Europea ni la EACEA pueden ser consideradas responsables de las mismas.



[www.3d4deafproject.eu](http://www.3d4deafproject.eu)



Este documento puede copiarse, reproducirse o modificarse de acuerdo con las normas anteriores. Además, se deberá mencionar de los autores del documento y todas las partes aplicables de los derechos de autor.