



**PROGRAMA:
REDES DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS
ENCUENTRO EMPRESARIAL
CALAMA - 2015**



MA. SOLEDAD SARRIA V.
Administrador Industrial
Magister en Administración y Dirección de Empresas
Diplomada en Estudios Avanzados
Dra. en Gestión de Negocios Internacionales (c)
maria.sarria.vivallo@gmail.com



OBJETIVO GENERAL

UNIR E INTERCAMBIAR EXPERIENCIAS, CONOCIMIENTOS Y/O VÍNCULOS COMERCIALES ENTRE LOS ASISTENTES, Y APOYAR A MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS/AS DE CALAMA PARA GENERAR REDES DE TRABAJO EMPRESARIAL Y NUEVOS CONTACTOS ENTRE LOS PARTICIPANTES.



PROGRAMA

Lunes 06 de Julio de 2015:

**TENDENCIAS ACTUALES EN LA GESTIÓN DE EMPRESAS
LIGADAS A LA MINERÍA**

Miércoles 08 de Julio de 2015:

MARCO LEGAL Y PREVENCIÓN DE RIESGOS

Viernes 10 de Julio de 2015:

**ESTRATEGIAS Y FINANZAS PARA NEGOCIOS
CERTIFICADOS**

OBJETIVO:

Analizar el emprendimiento o negocio utilizando el modelo **CANVAS** para describir como crea, distribuye y captura la atención de sus clientes, con el fin de potenciar la capacidad de tomar decisiones sobre la estrategia de negocios.



TEMARIO

1. Introducción

- Concepto de Valor
- Tipos de Innovación
- Diseño y puesta en marcha de emprendimientos
- Modelos de Negocios para etapas tempranas
- Diferencias entre Modelos y herramientas



TEMARIO

i. Concepto de Valor



LA CADENA DE VALOR ¿QUÉ ES?

Es el conjunto de actividades desempeñadas internamente por la empresa (para diseñar, producir, llevar al mercado, entregar y apoyar sus productos) y sus interacciones (eslabones horizontales)

¿PARA QUÉ SIRVE?

Permite identificar y analizar actividades estratégicamente relevantes para obtener alguna ventaja competitiva



Los negocios de las organizaciones se componen de un conjunto de actividades:



¿Qué es la innovación?



ES UN CAMBIO QUE SUPONE UNA NOVEDAD

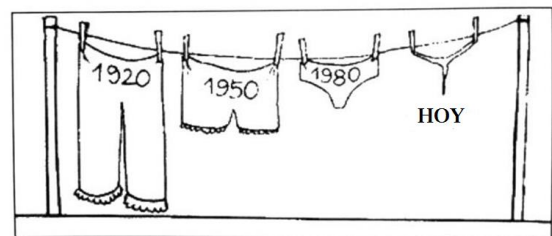


• INNOVACIÓN.

El producto o servicio en cuestión tiene que ser atractivo y comercializable.



INNOVACIÓN





¿QUÉ ES INNOVACIÓN?

Y entonces nos rebobinaban con un lapicero...



Se logra la innovación en el momento en el que desarrollamos un **PROCESO CREATIVO**, el cual implica activar el cerebro para **generar ideas** y **oportunidades de negocio**, alejándonos de la rutina, de los hábitos que queman nuestro tiempo.



TEMARIO

ii. Tipos de Innovación



SERCOTEC Los 10 tipos de Innovación

1. **Modelo de negocio:** Lo que tiene que ver con la generación de beneficios; modelo de ingresos, y estructura de costos
2. **Network:** Crear redes, comunidades, alianzas, partnerships para construir valor creciente y sostenible
3. **Estructura organizativa:** Estructurarse de forma innovadora y alineación engrasada de activos, intangibles, personas y capital
4. **Procesos:** Métodos y procedimientos innovadores para agilizar y flexibilizar las operaciones y hacer eficiente el trabajo diario

SERCOTEC Los 10 tipos de Innovación

5. **Producto:** Atributos, capacidades, competencias, componentes, funciones que diferencian y posicionan tu producto / servicio de manera única y especial
6. **Plataforma/Sistema:** Aspectos complementarios que aumentan el valor percibido de tu producto o servicio (producto/servicio aumentado)
7. **Servicio:** Ofrecer al cliente/consumidor un servicio superior, una asistencia diferencial
8. **Canal:** Forma en que las empresas transfieren, mueven y comunican sus productos / servicios al mercado

SERCOTEC Los 10 tipos de Innovación

9. **Marca:** Las marcas innovadores generan sentido de pertenencia gracias al cual el cliente siente estar ligado a una comunidad especial
10. **Customer Engagement:** La manera en que la empresa interconecta y establece vínculos emocionales con sus consumidores

LA INNOVACIÓN NO ES SÓLO UN PROCESO TECNOLÓGICO O ACADÉMICO SINO QUE SE PUEDE INNOVAR EN MÚLTIPLES ÁREAS DE NEGOCIO

SERCOTEC CREATIVIDAD

Es la capacidad de lograr **generar una idea original.**

A través del **proceso creativo** se puede encontrar una nueva línea de acción que puede ser mundialmente o localmente nueva.



SERCOTEC



SERCOTEC



La imaginación y la creatividad

[videos\el jabon - un video para reflexionar.mp4](#)

SERCOTEC



SERCOT



SERCOTEC SUEÑAN DESPIERTOS



DEJAR QUE LA MENTE MERODEE LIBREMENTE PUEDE CONTRIBUIR AL PROCESO DE "INCUBACIÓN CREATIVA".
LAS MEJORES IDEAS SE NOS OCURREN DE REPENTE, CUANDO TENEMOS LA MENTE EN LAS NUBES.

SERCOTEC LO OBSERVAN TODO



Las personas creativas se comen el mundo; ven posibilidades en cualquier lugar y están constantemente recopilando información que pueda servir para la expresión creativa.

SERCOTEC Elaboran sus propios horarios de trabajo a su medida

Independientemente de cuál sea su horario, los individuos altamente creativos suelen saber en qué momento del día su mente está más activa, y en función de esto, organizan sus días.



SERCOTEC Saben aprovechar los problemas que les plantea la vida

MUCHA GENTE ES CAPAZ DE EMPLEAR LAS DIFICULTADES Y LOS TRAUMAS QUE SUFRIERON PARA AUMENTAR SU CREATIVIDAD.

LO QUE ES MÁS IMPORTANTE PARA LA CREATIVIDAD, LA CAPACIDAD DE EXPRIMIR AL MÁXIMO LAS POSIBILIDADES QUE TE OFRECE LA VIDA.





Buscan nuevas experiencias

A la gente creativa le encanta lanzarse a probar nuevas experiencias, sensaciones y estados mentales. Esta apertura y amplitud de miras suele activar de manera significativa la creatividad. "Estar abierto a nuevas experiencias te lleva, la mayoría de las veces, a obtener logros creativos"



Plantean grandes preguntas

La gente creativa es insaciablemente curiosa; normalmente, optan por cuestionar cualquier aspecto de la vida, e incluso cuando envejecen mantienen su sentido de la curiosidad. Ya sea mediante una conversación intensa o mediante una reflexión en solitario, las personas creativas observan el mundo a su alrededor y quieren saber por qué, y cómo, funcionan las cosas.



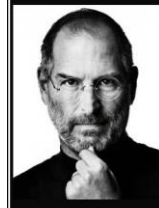
Se arriesgan

Una parte del trabajo creativo implica correr riesgos; muchas personas creativas disfrutan del riesgo en diversos aspectos de su vida. «La creatividad es el acto de fabricar algo de la nada».



Saben unir los puntos

Si hay algo que distinga a las personas altamente creativas del resto es la capacidad de ver oportunidades donde otros no las ven.



La creatividad simplemente consiste en conectar las cosas. Cuando le preguntas a personas creativas cómo hicieron algo, se sienten un poco culpables porque en realidad no crearon nada, simplemente vieron algo. Les fue obvio después de un tiempo. Eso es porque fueron capaces de conectar las experiencias que habían tenido y las sintetizaron de formas nuevas

(Steve Jobs)

akifrases.com

SERCOTEC 5 PREGUNTAS PARA GENERAR CREATIVIDAD

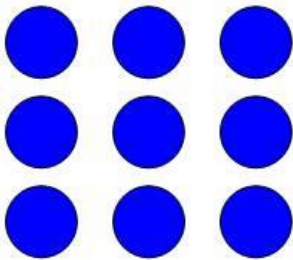
1. *¿Como hacemos para...?*
2. *¿Qué pasaría si...?*
3. *¿Qué más..?*
4. *¿Por qué no..?*
5. *¿Qué nos estamos perdiendo..?*

SERCOTEC

[videos\Los enemigos de nuestra Creatividad.mp4](#)

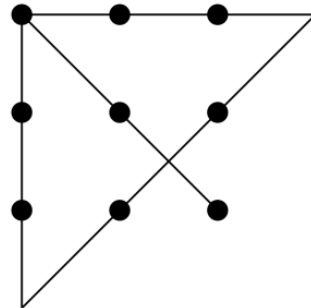


SERCOTEC



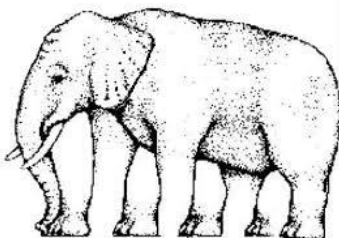
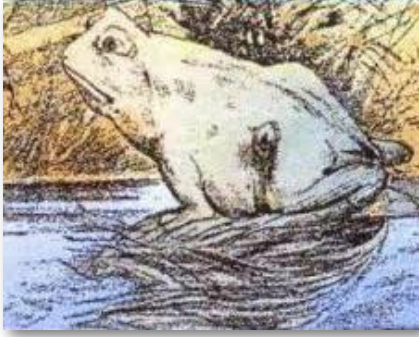
El Problema de los 9 puntos. Una los nueve puntos con sólo 4 líneas sin levantar el lápiz del papel.

SERCOTEC





¿DONDE ESTA EL CABALLO?



TEMARIO

iii. Diseño y puesta en marcha de emprendimientos

PUESTA EN MARCHA



1. Determinada que exista una oportunidad en el mercado, o nicho vacío, se debe proceder a la acción.
2. La etapa de Puesta en Marcha **consiste en ejecutar el plan de negocios y convertir la idea en realidad.**
3. Es una etapa crucial en el desarrollo del emprendimiento, y de especial vulnerabilidad, para la cual, el apoyo y la vigilancia en la ejecución, son fundamentales. **«CONTROL»**



TEMARIO



iii. Diseño y puesta en marcha de emprendimientos

PUESTA EN MARCHA



4. El manejo de los **escasos recursos y del tiempo, así como la construcción de un equipo que se complementa**, suelen ser determinantes para dar luz al emprendimiento y prepararlo para enfrentar el mercado.
5. Como producto de esta etapa, se espera que el emprendedor comience a producir en pequeña escala, y a concretar sus primeras ventas.



TEMARIO

iv. Modelos de Negocios para etapas tempranas



**¿CUÁL ES TU MODELO DE NEGOCIOS?
DISEÑALO O REDISEÑALO CON
BUSINESS MODEL CANVAS.**

- Es una metodología ampliamente utilizada que permite desarrollar de manera muy simple todas las actividades de una empresa.
- Es un modelo aplicable al interior de tu equipo para poder sintetizar tú idea de emprendimiento y poder desarrollar un plan de negocios.
- Este método es requisito para muchos fondos concursables, ordenar tus ideas y crear nuevos modelos de negocio, también lo usan muchas empresas para generar nuevos negocios o proyectos.



MODELO CANVAS

- Es un sistema que permite realizar un plan de negocio en menos de 5 minutos de manera rápida y visual.
- Utilizando este sistema ahorrarás tiempo y dinero a la hora de diseñar un producto o servicio.
- Tener a la vista todos los engranajes que componen una empresa y mejorar los aspectos de la misma, es lo que conseguimos utilizando el **LIENZO CANVAS**.



MODELO CANVAS:

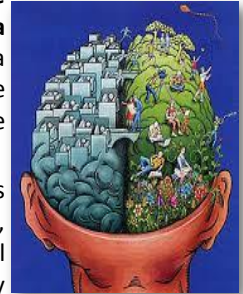
(Alexander Osterwalder)

Es un escritor, investigador y speaker, especializado en la innovación de modelos de negocio.

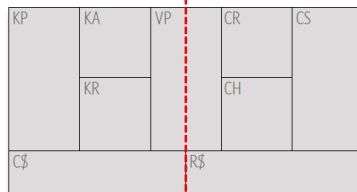


UN LIENZO, DOS HEMISFERIOS

- El lienzo canvas permite **aplicar el sistema de forma visual y rápida**. Dejando a la vista todas la piezas que componen el plan de negocio.
- El lienzo representa los dos hemisferios cerebrales, siendo el derecho el pasional y el izquierdo el analítico y técnico.



HEMISFERIO
IZQUIERDO
Eficiencia



HEMISFERIO
DERECHO
Valor



TEMARIO

MODELO CANVAS

Construcción del modelo de negocios basado en la utilización del LIENZO CANVAS.

Desarrolla 9 bloques utilizando casos prácticos:

- 1) Segmento de Clientes
- 2) Propuesta de Valor
- 3) Canales
- 4) Relación con el cliente
- 5) Flujos de Ingresos
- 6) Recursos claves
- 7) Actividades Claves
- 8) Asociaciones claves
- 9) Estructura de Costos.



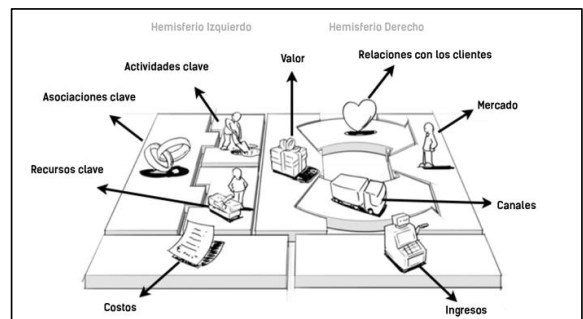
BENEFICIOS DEL MODELO CANVAS

- La cualidad más destacada de este modelo de negocio es el sentido común. Los planes de negocios extensos a menudo no dan con la clave de lo que puede funcionar en una empresa.
- A través de **nueve elementos** podemos discernir si una idea es sostenible a la hora de llevarla a cabo. Utilizando este modelo simplificas todo el sistema de diseño de una empresa desde lo más básico.

BENEFICIOS DEL MODELO CANVAS

- El **MODELO CANVAS** no está destinado a ser estático, todo lo contrario, está planteado para realizar todas las modificaciones necesarias sin cambiar todo el plan de negocio. El beneficio de utilizar este sistema permiten encontrar fallas y garantizar una estrategia competitiva.
- El **lienzo canvas** está formado por **nueve bloques** y te permite una comprensión más clara entre productos, clientes y distribución... etc. Está comprobado que tener a la vista todos los elementos de un plan de negocio hace que sea más fácil su comprensión.

Un lienzo, dos hemisferios



SERCOTEC MODELO CANVAS PASO A PASO

1. Segmentos de Clientes

Nuestro público objetivo debe estar muy bien especificado. Debemos tener claro qué tipo de personas van a comprar nuestros productos o servicios.

2. Propuesta de Valor

En esta casilla se detalla las características que hacen único a nuestro producto. Precio, forma, rapidez... etc.

3. Canales

¿Cómo vamos a entregar nuestra propuesta de valor?

SERCOTEC MODELO CANVAS PASO A PASO

4. Relación con Clientes

Debemos especificar qué efecto va a causar en los clientes nuestra marca/producto/servicio u otro.

5. Fuente de Ingresos

¿Cómo van a pagar nuestros clientes? ¿Qué formas de pago son las más usadas por nuestro público objetivo?

6. Recursos Claves

Los recursos que debemos consumir para desarrollar nuestra actividad.

SERCOTEC MODELO CANVAS PASO A PASO

7. Actividades Clave

Son las acciones que debes hacer para ofrecer tu producto. Por ejemplo distribución, transporte, publicidad... etc.

8. Socios Clave

Debemos identificar que proveedores son necesarios para llevar adelante nuestra actividad.

9. Estructura de Costos

Analizar los costos fijos/variables de nuestra empresa e intentar minimizarlos. El objetivo es hacer un modelo de negocio rentable.

SERCOTEC

Lienzo De Modelo De Negocios

Disponible para: Disponible por:

Socios Clave ¿Quiénes son los socios clave? ¿Qué valor aportan a tu negocio? ¿Qué tipo de relación tienes con ellos? ¿Cómo se relacionan con tu negocio?	Actividades Clave ¿Qué actividades clave debes realizar? ¿Qué recursos necesitas para realizarlas? ¿Qué tipo de relación tienes con ellos? ¿Cómo se relacionan con tu negocio?	Propuesta de Valor ¿Qué valor aportas a tu negocio? ¿Qué tipo de relación tienes con ellos? ¿Cómo se relacionan con tu negocio?	Relación con Clientes ¿Qué tipo de relación tienes con ellos? ¿Cómo se relacionan con tu negocio?	Segmentos De Clientes ¿Qué tipo de relación tienes con ellos? ¿Cómo se relacionan con tu negocio?
Recursos Clave ¿Qué recursos necesitas para realizarlas? ¿Qué tipo de relación tienes con ellos? ¿Cómo se relacionan con tu negocio?	Canales ¿Qué tipo de relación tienes con ellos? ¿Cómo se relacionan con tu negocio?	Estructura De Costos ¿Qué tipo de relación tienes con ellos? ¿Cómo se relacionan con tu negocio?		
Fuente De Ingresos ¿Qué tipo de relación tienes con ellos? ¿Cómo se relacionan con tu negocio?				

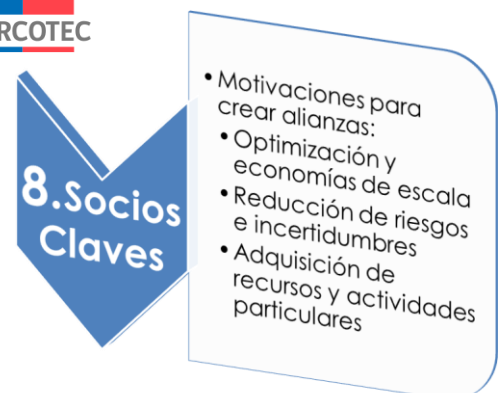
[HTTP://TRABAJADEDECASABI.COM](http://trabajadesdecasabi.com)
[FACEBOOK.COM/TRABAJADEDECASABI](https://www.facebook.com/trabajadesdecasabi)











9 Estructura de Costos

- Orientación a costos
- Orientación a valor
- Costos fijos
- Costos de RRHH
- Arriendos
- Costo materias primas
- Costos variables
- Economías de escala



[Modelo Canvas](#) [Cómo aplicar el modelo Canvas en el lienzo](#)
[Ejemplo práctico.mp4](#)



Muchas Gracias!!

