

Lienzo del Modelo de Negocios para entender y proyectar tu propuesta de valor

Ficha descriptiva del curso presencial de 120 minutos de duración

Aprende a dominar el Lienzo del Modelo de Negocios (Business Model Canvas - BMC) de Alex Osterwalder para visualizar la estructura de valor de tu empresa.

El Canvas es la herramienta más poderosa para entender cómo tu organización crea, entrega y captura valor, permitiendo identificar riesgos y prototipar nuevos modelos de negocio antes de invertir recursos.

Esta capacitación es ideal para transformar ideas en modelos estructurados y comprender las interrelaciones críticas entre tu propuesta de valor, tus clientes y tu estructura de costos.

Dirigido a:

- **Emprendedores y startups** que necesitan validar y comunicar su modelo de negocio rápidamente, y entender las diferencias con otros modelos como el Lean Canvas.
- **Profesionales y gerentes** interesados en la planificación estratégica, la innovación dentro de sus organizaciones y la comprensión holística de la creación de valor.
- **Inversionistas y asesores** que buscan un lenguaje común y una metodología ágil para evaluar la viabilidad y el potencial de crecimiento de nuevos proyectos.

Objetivo General

Comprender y aplicar el Lienzo del Modelo de Negocios (BMC) como una metodología visual y sistemática para analizar, describir y prototipar la creación y entrega de valor en organizaciones y proyectos.

Objetivos Específicos

- **Identificar** los nueve bloques constructivos del BMC y su rol en la articulación de la lógica de valor.
- **Diseñar y esbozar** el modelo de negocio actual y futuro de un proyecto o empresa.
- **Analizar** modelos alternativos del Canvas y comprender cómo usarlo en la planificación estratégica.
- **Relacionar** el BMC con otras herramientas clave de gestión y marketing (Personas, SWOT, KPIs).

Elementos de la Agenda

- **Apertura;** Marco conceptual y presentación del Business Model Canvas (Osterwalder y Pigneur).
- **Fundamentos:** Los 9 bloques, las variaciones Lean Canvas (Startups) y Lienzo B (Triple Impacto).
- **Aplicación:** Taller práctico con ejercicio de modelado del negocio actual y proyección estratégica.
- **Cierre:** Gestión e integración con otras herramientas estratégicas del ecosistema gerencial.

Formato y Requisitos

- Actividad presencial teórico-práctica de 120 minutos de duración.
- No se requieren conocimientos previos avanzados en estrategia o modelos de negocio.

Presentado por:

José Antonio Maldonado B., director de Expoconsultores

Consultor, mentor y coach y conferencista, enfocado en marketing de resultados y estrategia de negocios, con +20 años de experiencia internacional B2B y B2C. <https://linkedin.com/in/jamaldo>