

El Model Canvas

El Business Model Canvas (BMC) és una eina que pretén (i aconsegueix) simplificar en un full el model de negoci de l'empresa.

Un model de negoci descriu la lògica de com una organització crea, entrega, i captura valor.

Aquesta eina va sorgir de l'esforç conjunt de 50 consultors internacionals per sintetitzar en un full els 9 blocs a reflexionar sobre el negoci de l'empresa:

1/ **Segments de Clients** (*Customer Segments*): És el grup de persones a les quals se'ls hi ofereix el producte/servei. El conjunt de clients rendibles és la base del negoci, així que cal coneixe'ls bé. Una empresa ven o presta serveis a un o varis segments de clients.

2/ **Relació amb els Clients** (*Customer Relationships*): És un dels aspectes més crítics en l'èxit del model de negoci i un dels més complexes de tangibilitzar. S'estableixen diferents tipus de relacions amb segments específics de clients, des de les més personalitzades fins les més automatitzades.

3/ **Canals** (*Channels*) : És determinar com comunicar-nos , distribuir i lliurar les propostes de valor als clients.

4/ **Proposta de Valor** (*Value Propositions*):

El bloc de Proposta de Valor descriu un conjunt de productes i serveis que creen valor per a un Segment específic de clients. Els valors poden ser quantitius (e.g. preu, rapidesa de servei) o qualitius (e.g. disseny, experiència de servei).

5/ **Activitats Clau** (*Key Activities*) : Per entregar la proposta de valor s'han d'executar una sèrie d'activitats clau.

6/ **Recursos Clau** (*Key Resources*): Els principals recursos són els actius clau per oferir i entregar el producte/servei i per al funcionament del modelnegoci.

7/ **Socis Clau** (*Key Partnerships*): Aquest bloc descriu la xarxa de proveïdors i 'socis' que fan que el model funcioni. Podem distingir quatre tipus de relacions: Aliances estratègiques entre no competidors, Coopetion (amb competidors), Joint Ventures(per desenvolupar nous projectes) i acords de subministrament.

8/ **Estructura de Costos** (*Cost Structure*): L'estructura de costos descriu tots els costos incorreguts per operar el model de negoci.. Un cop definits els **recursos clau, els socis clau i les activitats clau podem establir l'estructura de costos.**

9/ **Fonts d'ingressos** (*Revenue Streams*) : Representen els ingressos que el negoci obté a partir de cada **segment de clients**. Per quin Valor està cada **Segment de clients** disposat a pagar? .

Cada font d'ingressos pot tenir un mecanisme de fixació de preus diferent.

Com a guia per a l'utilització del Canvas, es suggereix el següent itinerari:

- 1/analitzar els **Segments de Clients**
- 2/determinar la **Proposta de Valor**
- 3/veure els **Canals**
- 4/reflexionar sobre el **Tipus de Relació amb Clients**
- 5/ analitzar les **Fonts d'ingressos**
- 6/ determinar els **Recursos Clau**
- 7/ veure les **Activitats Clau**
- 8/ descriure els **Socis Clau**

Adjuntem link en anglès d'un vídeo on s'explica en dos minuts el Model Canvas:

<http://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s>

Font: Osterwalder & Pigneur

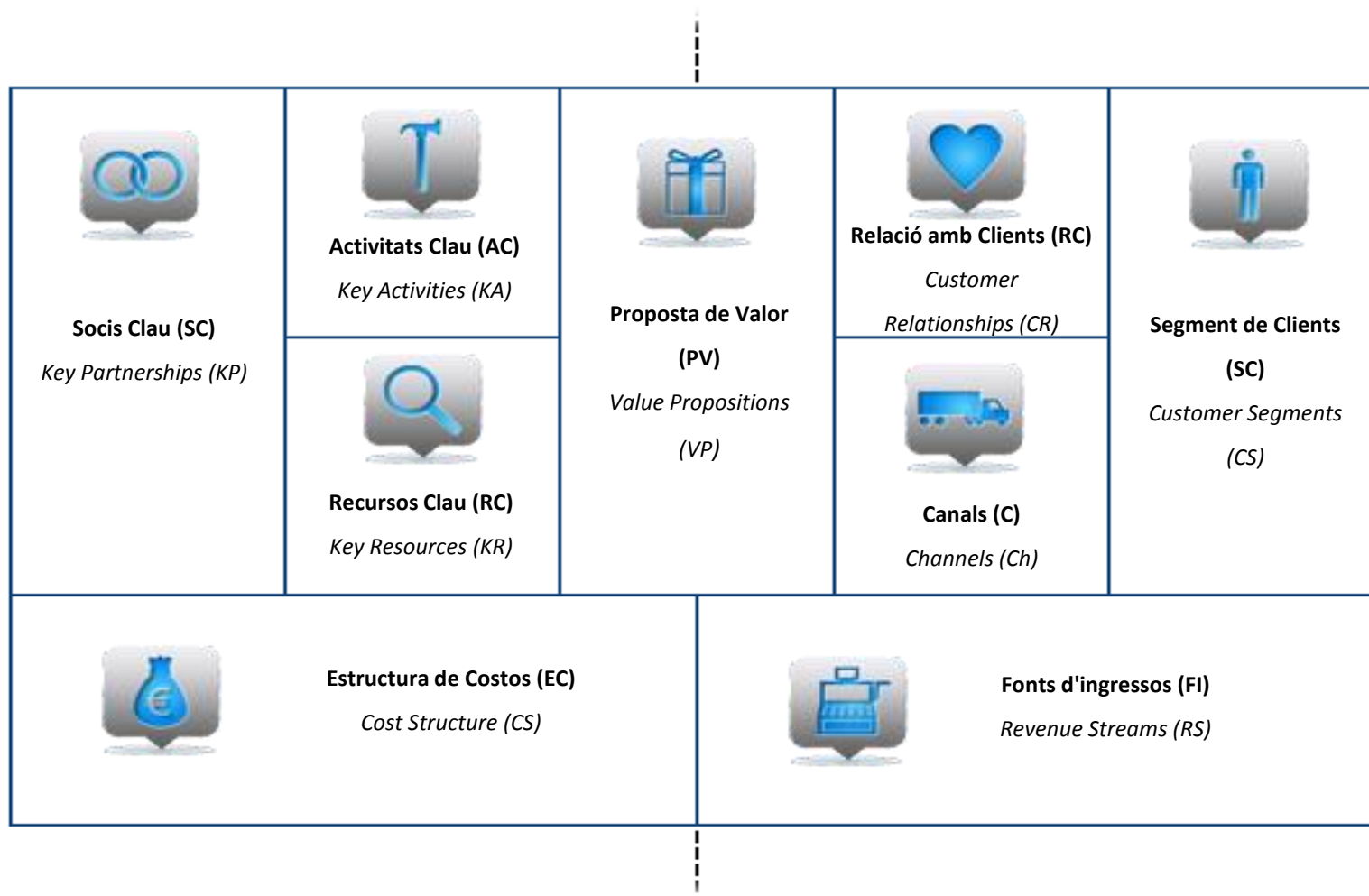
Amsel Assessors, S.L.

C/ Santa Marta, 7, 1º 08302 Mataró (Barcelona)

Telèfon 93.755.47.20, Fax 93.796.44.64

www.amsel.es

[Twitter.com/AMSELASSESSORS](https://twitter.com/AMSELASSESSORS)



Amsel Assessors, S.L.

C/ Santa Marta, 7, 1º 08302 Mataró (Barcelona)

Telèfon 93.755.47.20, Fax 93.796.44.64

www.amsel.es

[Twitter.com/AMSELASSESSORS](https://twitter.com/AMSELASSESSORS)

Nota: Si desitgeu suport en l'aplicació d'aquesta eina a la vostra empresa, contacteu amb AMSEL