

RESUM 2.2

- Model Canvas, és una creació realment recent.
- Alexander Osterwalder i Yves Pigneur el varen presentar en societat l'any 2011 a través d'un llibre titulat Generació de Models de Negoci.
- El model de negoci del nostre projecte haurà de definir els fonaments principals a través dels quals les organitzacions busquen, generen, lliuren i reben valor.
- És a dir, un model de negoci és la forma d'aportar valor a una sèrie de clients obtenint una rendibilitat a canvi.
- Tots els models de negoci tenen els mateixos components bàsics: Qui. Què. Com. Valor Qui: tots els models de negoci serveixen a un grup determinat de clients.

➤ *Qui és el client del nostre projecte:*

- Identificar i conèixer el client ideal d'un negoci és una de les passes més importants a l'hora de posar en marxa un projecte empresarial.
- Un client ideal és aquell que troba que els productes i serveis que oferim són la solució perfecta al seu problema o necessitat.
- Si sabem com arribar a ell la possibilitat de que ens compri és molt elevada.
- Aquest concepte es coneix comunament com la proposta de valor al client.
- Com: per construir i distribuir la seva proposta de valor, una empresa ha de realitzar diversos processos i activitats, a més de tenir a la seva disposició uns determinats recursos i capacitats.
- Valor: model d'ingressos.
- És a dir, com fem doblers en el negoci. Qui paga, com paga, per què paga.
- Qui. El client objectiu.
- Què. La proposta de valor cap al client.
- Com. La cadena de valor.

➤ *Model d'Ingressos:*

- Identificar allò que fa únic el vostre projecte. Diferenciar-se és afegir valor, sempre que aquesta diferència solucioni el problema del client potencial.
- Intentau que no sigui ni la qualitat ni el preu.
- La proposta de valor és el conjunt de beneficis que aporta la nostra solució als nostres clients.
- Dissenyar una solució que porti una sèrie de beneficis als clients. Han de ser beneficis i no les característiques d'aquesta solució allò que realment valoraran a l'hora d'adquirir-la.
- Exemple: la gent realment no vol perforadores, la gent necessita forats.
- Per definir amb profunditat el model de negoci del nostre projecte utilitzarem la làmina de model de negoci que veurem a la unitat didàctica:.

- Els elements que aquí definim ens serviran per completar la làmina de model de negoci.