



Universidad
Continental

Business Model Canvas

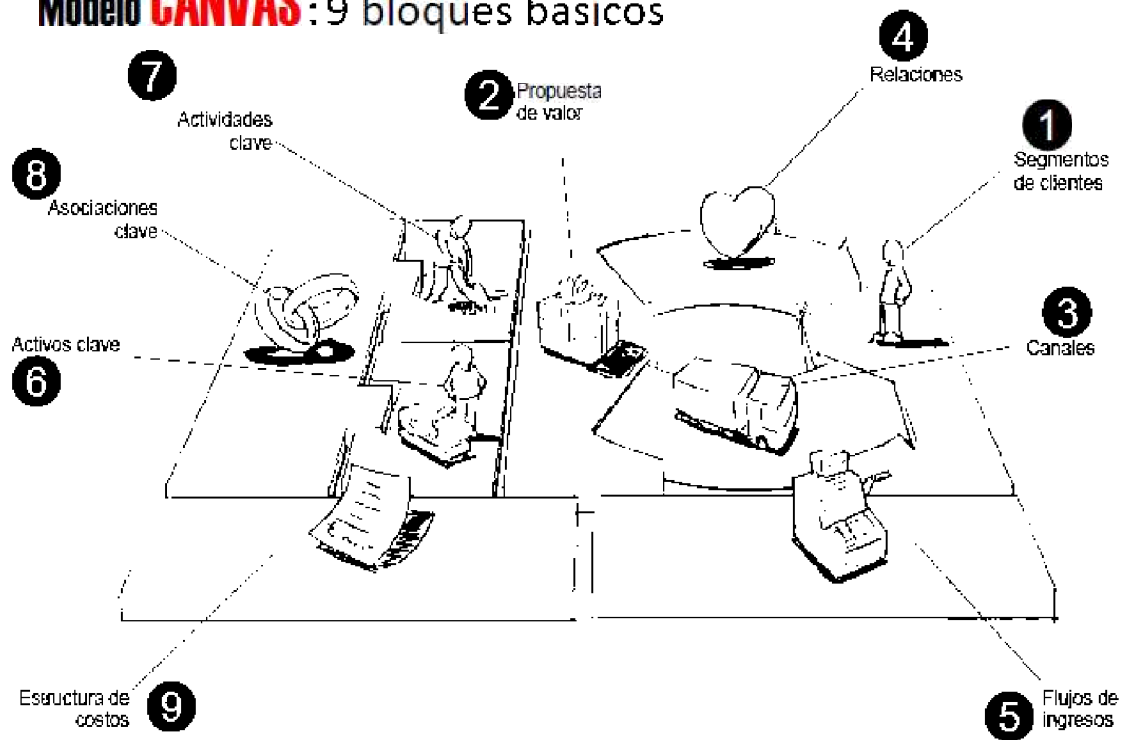
(ejemplo práctico)

Centro de Emprendimiento Continental





Modelo **CANVAS**: 9 bloques básicos





¿Quiénes son nuestros clientes o segmento de mercado?

Nespresso se dirige principalmente a dos perfiles: Por un lado a uno de un perfil adquisitivo medio-alto y por otra parte a un usuario de empresa/profesional.



1



¿Cuál es la propuesta de valor?

2

La proposición de valor de Nespresso es clara: “el mejor café que puedas tomar, en tu casa”





¿Cuál es el canal de distribución?

Para entregar ésta propuesta utiliza diversos canales: teléfono, tiendas físicas, postal o internet.



3



¿Qué relación vamos a generar con el cliente?

La relación, uno de los aspectos más clave: se gestiona a través del club Nespresso, que no sólo fideliza y premia periódicamente a sus clientes sino que es capaz de avisar a un cliente de forma proactiva cuando le toca hacer una limpieza de su cafetera.





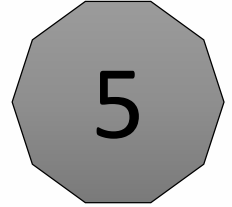
¿Cómo se van a generar los ingresos?

Los principales flujos de ingreso son dos:

El principal viene de la **venta de cápsulas** (*modelo bait & hook*), mientras que un flujo inferior de ingresos viene de los **fabricantes de cafeteras** licenciarios de su tecnología)



NESPRESSO®





¿Cuáles son los recursos clave?

6

Para entregar éste modelo de negocio, los principales recursos que utiliza Nespresso son: el de la logística, la producción de las cápsulas y la publicidad.



NESPRESSO®

Activos clave 

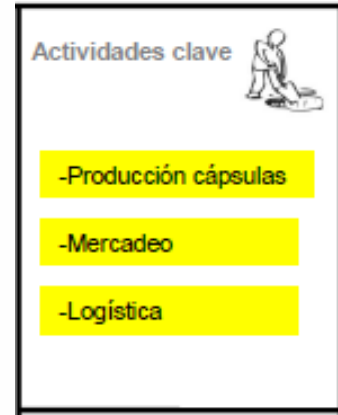
- Boutiques (Tiendas)
- Marca
- Planta de producción
- Patentes



¿Cuáles son las actividades clave?

7

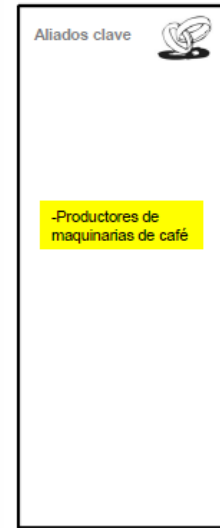
Las actividades que consumen dichos recursos son: las fabriles (producción de cápsulas), la I+D y la gestión del club Nespresso.



¿Quiénes son los socios estratégicos?



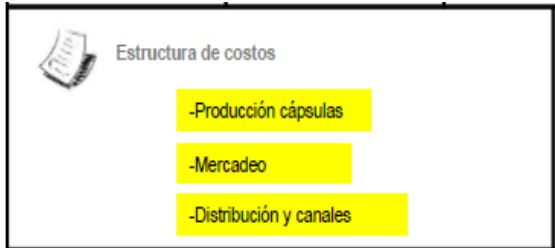
La alianza más relevante que tiene la compañía es con diversos fabricantes de cafeteras (Krupps, etc).



¿Cuáles son los costos e inversiones?

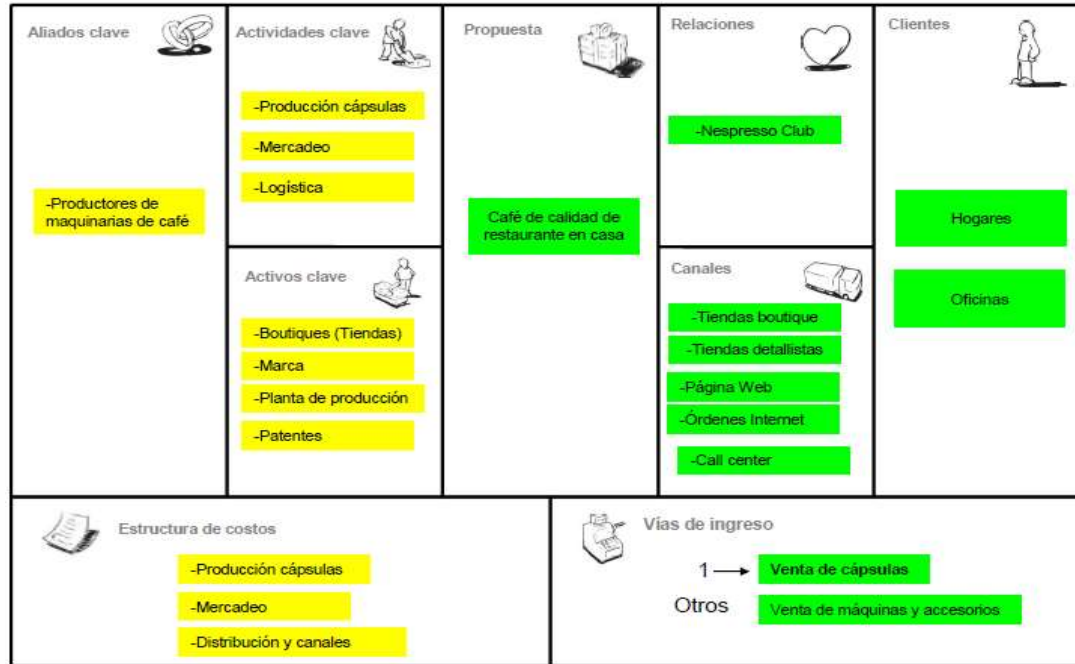


La estructura de costes que soporta el modelo de negocio tiene 3 elementos clave: coste del marketing y publicidad, coste de la producción y coste de la logística .





Business Model Canvas para Nespresso





Fuentes

- Compilación de Econ. Tula Mendoza Farro
- <https://leanstack.com/business-model-canvas-alternative>
- <http://www.emprendedores.es/gestion/modelo-3>
- <http://emprenderesposible.org/modelo-canvas>
- <http://www.entuxia.com/financiacion/wp-content/uploads/MODELO-DE-NEGOCIO-CANVAS-EJEMPLO.pdf>
- https://es.wikipedia.org/wiki/Lienzo_de_modelo_de_negocio
- <http://www.qpt-consulting.com/cms/cms/es/generic/canvas/>

¡Muchas gracias!

ucontinental.edu.pe

Centro de Emprendimiento Continental