



GUÍA DE APRENDIZAJE **MODELO CANVAS – SOCIOS CLAVE**

1. INTRODUCCIÓN

Los socios clave de un modelo de negocio como el que se construye con la metodología del lienzo de negocio están relacionados con los diferentes agentes que nos permitirán llevar el negocio en marcha. Estos pueden ser colegas, proveedores, personal clave, asociaciones, gobierno, institutos educativos, institutos financieros, alianzas, etc. Veamos a continuación cada uno de ellos para que los tomes de referencia y selecciones los que más influyen en tu modelo de negocio.

1.1. Socios colegas

Estos agentes son en primer lugar las personas que tendrán igual participación que tu dentro de la empresa, por lo general es un amigo o un familiar que nos acompaña en la aventura. Es importante saber cuál es el aporte material y de conocimiento que cada socio colega aportará. Es normal que al principio todos hagan de todo dentro de la empresa, pero con el desarrollo del proyecto cada uno debe buscar el lugar que ocupará de acuerdo a su profesión, intereses y talentos.

1.2. Socios proveedores

Otro agente son los proveedores clave del negocio, cuya ausencia o cambio en el mercado puede afectar directamente a la empresa. Por lo general, se trata de una red de empresas proveedoras de la materia prima. Hay que hacer una evaluación de lo que se puede controlar y de lo que no, para establecer estrategias de alianza que ocasionen el menor impacto posible dentro del negocio. No es conveniente depender de un sólo proveedor, así que busca quienes son los más serios del mercado y toma en cuenta al menos 3 de ellos.

1.3. Freelance como socios

En los negocios digitales la modalidad de contratar freelance es cada vez más común, ya que permite contar con profesionales sin tener empleados a cargo de una empresa que apenas comienza. Sin embargo, no es estratégico tener una alta rotación de freelance y pensar en ellos como socios clave del negocio puede ayudar a plantear estrategias para tener una relación más provechosa para ambos.

1.4. Socios educativos

A lo largo de la vida del negocio se necesitará mejorar las capacidades del personal que nos acompaña. Y probablemente las tuyas también. Por eso, las alianzas educativas en tu localidad o vía online son importantes tomarlas en cuenta. En el medio digital se valora mucho los talleres y cursos que proporcionan habilidades técnicas, así que verifica los centros o profesionales especialistas que facilitan los cursos que necesitas para avanzar en tus metas.

1.5. El gobierno como socio

Las instituciones gubernamentales también pueden ser excelentes socios y estos pueden intervenir en el proyecto de diferentes maneras. Algunas veces su aporte al negocio puede ser educativo, financiero, de divulgación, también se puede convertir en nuestro cliente principal. Suele ser una opción estratégica si nuestro negocio tiene un aporte social importante alineado con las metas prioritarias del plan de gobierno.



1.6. Alianzas con competidores

Las alianzas con competidores tienen la finalidad de reducir costos, incorporar nuevas tecnologías, crear nuevos productos, penetrar nuevos mercados, sobrevivir dentro de un mercado, desplazar a una competencia que cada vez toma más fuerza, entre otros. Esta alianza puede darse entre competidores y no competidores dependiendo de cada caso.

1.7. Socios financieros

Si el proyecto que tenemos en mente va a necesitar de más dinero del que contamos hay que verificar de dónde se obtendrá ese dinero. Puede pensar en primer lugar en un banco, en un préstamo de familiares. La idea es que busque qué socio financiero le conviene al negocio.

2. IMPORTANCIA DE VISUALIZAR LOS SOCIOS CLAVE DEL NEGOCIO

Visualizar los socios clave del negocio desde el principio es importante para tener claro las actividades que se delegarán en estos. De esta forma se logra definir mejor la actividad central de nuestro negocio. También permite visualizar la dependencia que tiene el negocio de los socios clave.

Otro factor importante que nos ayuda a visualizar son los recursos que aportarán estos socios. De esta manera, podemos establecer estrategias de alianzas que nos permita ahorrar en tiempo y dinero, es decir mejorar la productividad. Teniendo esto claro se puede hacer una mejor inversión en los recursos clave con los que no se cuenta.





Modulo: Emprendimiento y Empleabilidad

Curso: 4° Medio

Profesor: Ricardo Ojeda Reinhardt

Semana: 31 de agosto al 11 de septiembre

TALLER N° 9 **MODELO CANVAS – SOCIOS CLAVE**

Nombre: _____ Curso: _____ Fecha: _____

1. Luego de definir nuestro segmento de clientes, nuestra propuesta de valor, nuestros canales, cómo será nuestra relación con los clientes, nuestras fuentes de ingreso, establecer nuestra estructura de costos, identificar nuestros recursos claves y definir nuestras actividades clave, vamos a seleccionar a nuestros socios clave. De esta manera, podemos establecer estrategias de alianzas que nos permita mejorar la productividad.

Algunos de nuestros socios clave pueden ser:

- Colegas
- Proveedores
- Freelance
- Educativos
- Gobierno
- Competidores
- Financieros
- Entre Otros.

2. Redactar en un par de líneas cuáles serán los socios clave que permitirán poner tu proyecto o emprendimiento en marcha. Recordar los socios claves nombrados anteriormente u otro que usted considere importante para su proyecto.

Dudas y trabajos al correo: ricardo.ojeda.reinhardt@gmail.com
(En el correo se debe especificar nombre completo y curso correspondiente)