

Por qué? - Problema y Participacion que Resultan de una Demanda masiva

Socios Clave 

La gente/estructura que puede ayudarte a encontrar tus recursos clave (o incluso proveertelos).

Actividades Clave 

Las actividades que necesitas llevar a cabo para entregar tu solución.

Propuesta de Valor 

La propuesta de valor que ofrece tu solución - qué produces y por que es mejor o único.

Relacionamiento con Clientes 

La relacionamiento con clientes que desarrollas con cada uno de tus segmentos y / o cada una de tus actividades - cómo distribuirás tus actividades.

Segmentos de Clientes 

Los grupos que crees estarán interesados en tu solución; la gente que querrías que compren y / o utilicen tu solución.

Recursos Clave 

Los recursos que necesitas para realizar las actividades clave (comenzando con el equipo!).

Canales 

Los canales que utilizaras para acercarte a tus segmentos.

Obras Licencadas con CC 

Cada uno de los materiales / contenidos / productos licenciados con CC puede encontrarse en línea para usarse, mezclar e integrar en tu propia producción / obra, reduciendo costos de producción y ganar acceso a una inmensa red de gente creativa.

Bien Común 

Resaltando el bien común (social, ambiental, cultural,...) intrínseco a tus proposiciones de valores.

Licencias CC 

Utilizando las licencias para tus productos / obras es una forma de llegar a tus segmentos de manera más rápida y asegurar ellos seguirán intercambiando, reutilizando sus mezclas, devolviendote realimentación y ayudandote a mejorar tus obras / productos.

Estructura de Costos 

Los costos que usted tendrá para poner junto a recursos y realización de las actividades como lo ha planeado (las asociaciones y las obras con licencia CC pueden ayudar a reducir su estructura de costos).

Fuentes de Ingresos 

Los ingresos que obtendrán por las entregas de sus soluciones a través de los canales seleccionados y las relaciones establecidas con sus clientes (diferentes segmentos y la adopción de las licencias CC para sus propias obras pueden ayudar a aumentar sus fuentes de ingresos).

Por qué? - Problema y Participacion que Resultan de una Demanda masiva

Socios Clave 

Actividades Clave 

Propuesta de Valor 

Relacionamiento con Clientes 

Segmentos de Clientes 

Recursos Clave 

Canales 

Obras Licencadas con CC 

Bien Común 

Licencias CC 

Estructura de Costos 

Fuentes de Ingresos 

Cuadra por completo en el Ambiente de Negocios Abiertos?

Cuál es el mayor contexto abierto donde se encuentra tu negocio? En cuáles movimientos abiertos existentes se basará y participará tu negocio abierto? Cuál el el resultado compartido que busco y cómo es mutuamente beneficioso?

<p>Socios Clave </p> <p>Quienes son los Socios Clave? Quienes son los Proveedores Clave? Cuáles son los Recursos Clave que adquirimos de los socios? Cuales Actividades Clave realizarían los socios</p> <p>Motivaciones para Asociarse Optimización y economía Reducción del riesgo e incertidumbre Adquisición de recursos y actividades particulares</p>	<p>Actividades Clave </p> <p>Cuáles Actividades Clave requieren nuestras Propuestas de Valor? Nuestros Canales de Distribución? Relación con los Clientes? Fuentes de ingresos? Categorías Producción Solución de problemas Plataformas/Redes</p> <p>Recursos Clave </p> <p>Qué Recursos Clave requieren nuestras Propuestas de Valor? Nuestros Canales de Distribución? Relaciones con los Clientes? Fuentes de Ingresos?</p> <p>Tipos de recursos Físicos Intelectuales (marcas patentadas, derechos de autor, datos) Humanos Financieros</p>	<p>Propuesta de Valor </p> <p>Cuáles serán los valores que entregaremos a los clientes? Cuáles son los problemas que ayudaremos a resolver a los clientes? Qué paquetes de productos y servicios ofreceremos a cada Segmento de Clientes? Qué necesidades debemos satisfacer a los clientes?</p> <p>Características Novedad Alto desempeño Personalización "Productos listos para usarse" Diseño Marca reconocida/Prestigio Precio Reducción de Costos asociados Reducción de Riesgos Accesibilidad Conveniencia/Usabilidad</p>	<p>Relacionamiento con Clientes </p> <p>Qué tipo de relacionamiento esperamos establecer y mantener con cada uno de nuestro Segmentos de Clientes? Cuáles ya hemos establecido? Cómo los integraremos con el resto del modelo de negocios? Cuán costosos son?</p> <p>Ejemplos Asistencia Personalizada Asistencia Personalizada Dedicada del Servicio en sí Servicios Automatizados</p> <p>Canales </p> <p>A través de que Canales querrán ser alcanzados nuestros Segmentos de Clientes? Cómo los alcanzan ahora? Cómo serán integrados los Canales? Cuáles funcionan mejor? Cuáles son los más rentables? Cómo los integraremos con las rutinas de los clientes?</p>	<p>Segmentos de Clientes </p> <p>Quienes son nuestros clientes más importantes? Mercado Masivo Nicho de Mercado Segmentado Diversificado Plataformas Multienfocadas</p>																								
<p>Estrucura de Costos </p> <p>Cuáles son los costos más importantes inherentes en nuestro modelo de negocios? Cuáles son los Recursos Clave más costosos? Cuáles son las Actividades Clave más costosas?</p> <p>Es tu negocio más Orientado a Costos (precios bajos, propuestas de valor a precios bajos, máxima automatización, mano de obra externa) Orientado a Precios (enfocado a valor de producción, beneficios de propuestas de valor)</p>	<p>Licencia CC </p> <p>Cuál Licencia Creative Commons usaré? Cómo afectará al negocio la licencia seleccionada?</p> <p>Categorías Marco del Dominio Público CC0 CC BY CC BY-SA CC BY-ND CC BY-NC CC BY-NC-SA CC BY-NC-ND</p>	<p>Bien Social </p> <p>Qué bienes sociales serán generados por este negocio más allá de la ganancia y utilidades?</p>	<p>Fuentes de Ingresos </p> <p>Cuáles son los precios que nuestros clientes están dispuestos a pagar? Cuánto están pagando actualmente? Cómo pagan actualmente? Cómo prefieren pagar? Cuánto contribuye cada fuente de Ingresos a los ingresos generales?</p> <table border="0"> <tr> <td>Tipos</td> <td>Precios Fijos</td> <td>Precios Dinámicos</td> </tr> <tr> <td>Ventas de activos</td> <td>Lista de precios</td> <td>Negociación (regateo)</td> </tr> <tr> <td>Tarifas por uso</td> <td>Basado en características de producto</td> <td>Gestión de rendimiento</td> </tr> <tr> <td>Tarifas por suscripción</td> <td>Basado en segmentos de Cliente</td> <td>Mercado en tiempo real</td> </tr> <tr> <td>Préstamos / Alquiler / Concesiones</td> <td>Basado en volumen</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Licenciamiento</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Tarifas de intermediarios</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Publicidad</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Tipos	Precios Fijos	Precios Dinámicos	Ventas de activos	Lista de precios	Negociación (regateo)	Tarifas por uso	Basado en características de producto	Gestión de rendimiento	Tarifas por suscripción	Basado en segmentos de Cliente	Mercado en tiempo real	Préstamos / Alquiler / Concesiones	Basado en volumen		Licenciamiento			Tarifas de intermediarios			Publicidad			
Tipos	Precios Fijos	Precios Dinámicos																										
Ventas de activos	Lista de precios	Negociación (regateo)																										
Tarifas por uso	Basado en características de producto	Gestión de rendimiento																										
Tarifas por suscripción	Basado en segmentos de Cliente	Mercado en tiempo real																										
Préstamos / Alquiler / Concesiones	Basado en volumen																											
Licenciamiento																												
Tarifas de intermediarios																												
Publicidad																												