

Metodologia "CANVAS"

La metodologia **CANVAS** és una eina per a gestió estratègica i empenedoria relacionada amb el Lean Startup. La va desenvolupar **l'Alex Osterwalder al 2010**, i té la virtut de sintetitzar en un sol full la visió conjunta d'un model de negoci.

Es tracta d'una metodologia que s'utilitza molt entre startups ja que els hi permet descriure, dissenyar, qüestionar, inventar i reorientar el seu model de negoci.

A diferència dels plans d'empresa tradicionals, que ocupen molts fulls, són molt acadèmics i rígids, les noves metodologies per ajudar a emprendre provinents de Silicon Valley, com aquesta, apunten a plantejaments molt fàcils de testar, modificar i evolucionar als propis empenedors, així com avaluar a "**vista d'helicòpter**" la viabilitat d'una proposta empenedora a possibles "business angels" o inversors.

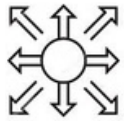




Clients: Grups de persones a les quals es vol oferir el producte/servei. Són la base del negoci, així que cal conèixer-los perfectament.



Proposta de valor: Tracta de quina és la problemàtica/necessitat que pretenem resoldre amb la iniciativa. Explica el producte/servei que s'ofereix als clients.



Canals de distribució: Es centra en com s'entrega la proposta de valor als clients (a cada segment). Determinar com comunicar-nos, fer arribar i entregar la proposta de valor als clients.



Relacions amb els clients: Existeixen diferents tipus de relacions que es poden establir segons segments específics de clients.



Fonts d'ingressos: Representen la forma en què l'empresa genera els ingressos per cada client. L'obtenció d'ingressos pot ser directa o indirecta, en un sol pagament o recurrent.



Recursos Clau: Es descriuen els recursos més importants necessaris per al funcionament del negoci, així com el tipus, la quantitat i la intensitat.



Activitats Clau: Per entregar la proposta de valor s'han de desenvolupar una sèrie d'activitats clau internes (processos de producció, màrqueting,



Aliances Clau: Es defineixen les aliances necessàries per a executar el model de negoci amb garanties, que complementen les capacitats i optimitzen la proposta de valor: la cocreació es imprescindible avui en dia als negocis.



Estructura de costos: Descriu tots els costos necessaris per fer funcionar el model de negoci. Es tracta de conèixer i optimitzar els costos per intentar dissenyar un model de negoci sostenible, eficient i escalable.

Metodologia "CANVAS"

"L'eina o plantilla, popularitzada per Alex Osterwalder arran del seu llibre " Business Model Generation" publicat al 2010, permet definir la proposta de valor de la nostra empresa respecte dels nostres segments de clients, i decidir com generem aquests valor, i com el fem arribar als nostres clients, en un senzill esquema visual - el canvas o llenç-, de 9 elements clau. El mètode de treball també es basa en la simplicitat, i és habitual veure " llençols" canvas penjats a les parets de la sala de treball, farcits de post-its de colors amb les paraules clau de cada casella.

A la pràctica, per dibuixar els 9 elements clau del nostre canvas partirem d'uns segments de clients als quals oferim una proposta de valor diferenciada. Aquest valor el fem arribar als clients a través d'uns canals de comercialització determinats, i aquest intercanvi genera unes relacions, comunicacions o converses amb aquests clients. Com a resultat de l'apropament al mercat definit, l'empresa genera uns ingressos per vendes.

A l'altre banda del canvas dibuixem tot allò que ens cal per generar o produir aquest valor, producte o servei. Per una banda ens caldran uns recursos clau amb els que podrem dur a terme aquelles activitats crítiques que hem de saber per generar el producte o servei. També ens caldran socis estratègics que ens aportaran aquells recursos o activitats clau en els quals nosaltres no som excel·lents. Aquesta part del canvas genera una estructura de costos que també visualitzem.

L'exercici permet, doncs, entendre de manera ràpida i visual com generem la nostra proposta de valor, com la fem arribar als nostres clients, i quins ingressos i estructura de costos això ens generarà, que definirà la competitivitat i rendibilitat de la nostra empresa.

Acció. Generalitat de Catalunya