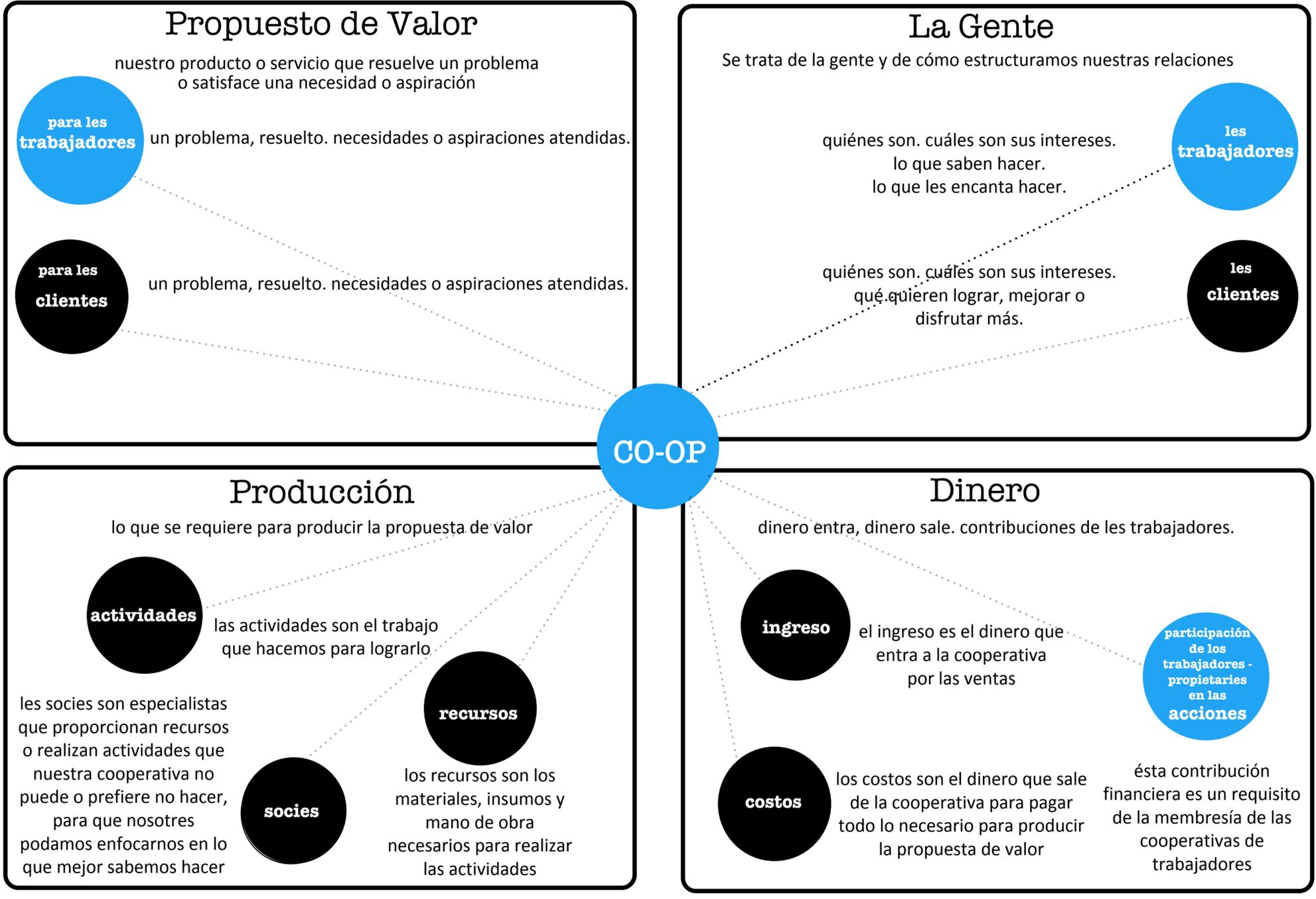


se aplica a todos los negocios

infografía

exclusivo para las cooperativas de trabajadores

ABRIR ↓



Construir un Modelo de Negocio

PASO DOS

con el lienzo del modelo de negocio del trabajador-propietario



Una herramienta para descubrir cómo la cooperativa hace dinero, resuelve problemas y satisface las necesidades y aspiraciones de los trabajadores de la cooperativa y de sus clientes

Lienco del Modelo de Negocio del Trabajador-Propietarie

Nombre del Equipo:

Miembros del Equipo:

Actividades Fundamentales

¿Qué tenemos que hacer de manera regular para llevar nuestra propuesta de valor a los clientes?
 ¿Qué actividades requieren nuestros canales de distribución, las relaciones con los clientes y los fuentes de ingreso?

Socies Fundamentales

¿Quiénes son nuestros socies fundamentales – las relaciones que tenemos y con las que contamos para que nuestro modelo de negocio funcione? (les proveedores normalmente son socies fundamentales)

Propuesta de Valor para los Trabajadores

Qué les ofrece la cooperativa a los trabajadores? ¿Qué proporciona la cooperativa para resolver un problema o atender una necesidad o aspiración?

Relaciones con los Trabajadores

¿Cómo interactúan los trabajadores mientras participan juntas en la cooperativa?
 ¿Cuáles son sus intereses? ¿Cómo definen ellos esa experiencia?

Reclutamiento de Miembros

¿Cómo y dónde encontramos nuevos miembros? ¿Qué es lo que encuentran convincente en nuestra propuesta de valor? ¿Por qué es importante? ¿Cuáles son sus intereses?

Recursos Fundamentales

¿Qué recursos fundamentales necesitamos para desempeñar las actividades necesarias de nuestra empresa cooperativa?
 (¿instalación física? ¿mercancía? ¿insumos? ¿mano de obra? ¿alquiler?)

Propuesta de Valor para le Cliente

¿Qué ofrecemos a los clientes que resuelve un problema que tienen, cubre una necesidad o satisface un aspiración?
 ¿Qué conjunto de productos y/o servicios proporcionamos a cada segmento de clientes?

Relaciones con los Clientes

¿Qué tipo de relación espera de nosotros cada segmento de clientes – en torno al ambiente, servicio al cliente, interacción?

Vías de los Clientes

¿Cómo quieren los clientes contactarnos y que les contactemos? ¿Cómo se integran nuestras vías de comunicación? ¿Cómo se adaptan a las rutinas de los clientes?

Trabajadores-Proprietaries

¿Quiénes son los miembros de nuestra cooperativa?
 ¿Qué valores comparten?
 ¿Cuáles son sus intereses?

Segmentos de Clientes

¿Quiénes son los clientes de esta cooperativa?
 ¿Qué sabemos sobre su edad, dónde viven, cuáles son sus intereses, qué quieren lograr? ¿Qué les hace feliz?

Estructura de costos

¿Cuáles son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio?
 ¿Cuáles recursos fundamentales son los más caros?

Flujos de Ingreso

¿Qué aporta dinero a nuestra cooperativa? ¿Qué vende?
 ¿Qué es por lo que nuestros clientes verdaderamente quieren pagar?
 ¿Qué están pagando actualmente? ¿Cómo pagan?
 ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingreso en total a la entrada de dinero?

Acciones de les Trabajadores-Proprietaries

¿Cuánto dinero invierten les trabajadores-proprietaries en acciones de la cooperativa?
 ¿Cuándo lo invierten y por qué?

