

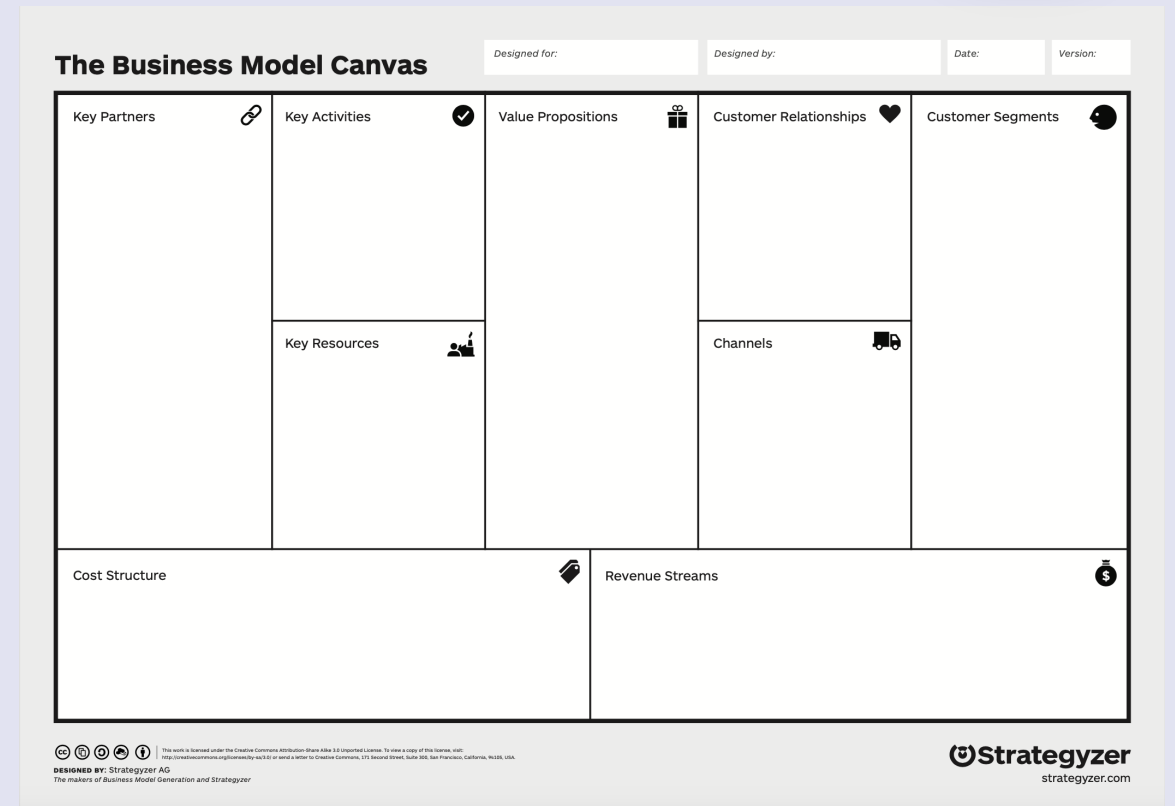


Genera tu Business Model Canvas con IA – Guía de Prompting



¿Quieres diseñar tu modelo de negocio y deseas que la IA te ayude a dar forma a tu primer borrador del Business Model Canvas (BMC)?

En esta guía vas a encontrar los prompts para que paso a paso generes la información de los nueve bloques que componen el BMC: tu propuesta de valor, los segmentos de clientes, los canales, la relación con el cliente, las fuentes de ingresos, las actividades, los recursos, los socios clave y la estructura de costes.



Fuente: [Strategyzer.com](https://www.strategyzer.com)





Genera tu Business Model Canvas con IA – Guía de Prompting

Prompt 1

Actúa como si fueses un experto en emprendimiento, estrategia y modelos de negocio. También eres un experto en el mercado de [Introduce aquí en qué mercado quieres trabajar] Tienes que asesorarme para generar el Business Model Canvas teniendo en cuenta que:

Quiero poner en marcha un negocio de [Define aquí en qué consiste tu negocio, cuáles son los servicios o productos que vas a ofrecer al mercado] en el mercado de [Introduce aquí en qué mercado quieres trabajar] en [Ciudad, País]

Ahora busca información sobre este mercado y tipo de negocio respondiendo a las preguntas que te voy a ir facilitando para cada uno de los bloques del Business Model Canvas. Te las iré facilitando una a una. Ten en cuenta las respuestas que vayas dando para contestar a las siguientes.



Segmentos de clientes

Prompt 2

¿Quiénes son tus clientes potenciales?
¿Qué necesidades, problemas o deseos tienen? ¿Qué valoran más en una solución? ¿Cómo se comportan y cómo toman sus decisiones? ¿Se trata de un mercado de masas, nicho de mercado, mercado segmentado, diversificado o de plataforma? ¿Qué segmentos existen?

Propuesta de valor

Prompt 3

¿Qué productos o servicios ofreces a tus clientes? ¿Qué beneficios o ventajas les aportas? ¿Qué necesidades, problemas o deseos resuelves? ¿Qué te hace diferente y mejor que tu competencia? ¿Qué "pains" les alivias? ¿Qué gains les generas? ¿Qué potenciadores de ganancias puedes incluir? ¿Qué pain relievers puedes ofrecer?



Canales

Prompt 4

¿Cómo comunicas tu propuesta de valor a tus clientes? ¿Qué canales puedes usar para dar a conocer, vender y entregar tu propuesta de valor? ¿Son canales directos, utilizas distribuidores, tienes tiendas propias? ¿Cómo son las fases de información, prueba, contratación, pago, entrega y postventa?

Relación con el cliente

Prompt 5

¿Qué tipo de relación te ayuda a diferenciarte y a fidelizar a tus clientes ofreciendo valor y confianza? ¿Cuáles son los aspectos que más valoran los clientes en la relación en un negocio de este tipo? ¿Cómo vas a gestionar y a mejorar la relación con tus clientes? ¿Cómo vas a medir la satisfacción y la lealtad de tus clientes? ¿Es la relación con tus clientes personal, exclusiva, autoservicio o automatizada?



Fuentes de ingresos

Prompt 6

¿Por qué están dispuestos a pagar tus clientes? ¿Qué tipo de ingresos puedes generar con tu propuesta de valor? ¿Qué modelo de precios puedes aplicar a tus productos o servicios? ¿Cómo vas a cobrar a tus clientes? ¿Se trata de ingresos por venta de activos, pago por prestación de servicios, pago por uso, pago por cuota, leasing o alquiler, corretaje? ¿Cómo vas a optimizar y a diversificar tus fuentes de ingresos?

Recursos clave

Prompt 7

¿Qué recursos necesitas para crear y entregar tu propuesta de valor? ¿Qué recursos necesitas para comunicarte y vender a tus clientes? ¿Qué recursos necesitas para gestionar y mejorar tu modelo de negocio? ¿Qué recursos puedes obtener de forma interna o externa? ¿Cómo vas a optimizar y a proteger tus recursos clave? ¿Qué recursos son humanos, materiales, inmateriales, económico-financieros?



Actividades clave

Prompt 8

¿Qué actividades tienes que realizar para crear, mejorar y entregar tu propuesta de valor? ¿Qué actividades tienes que realizar para comunicarte y vender a tus clientes? ¿Qué actividades te permiten diferenciarte y competir en el mercado? ¿Qué actividades puedes externalizar o delegar en socios clave? ¿Cómo vas a medir y a optimizar el rendimiento de cada actividad?

Socios clave

Prompt 9

¿Qué socios necesitas para aprovisionarte adecuadamente? ¿Qué socios necesitas para crear y entregar tu propuesta de valor? ¿Qué socios necesitas para comunicarte y llegar a tus clientes? ¿Qué socios necesitas para gestionar y mejorar tu modelo de negocio? ¿Qué tipo de relación vas a establecer con cada socio? ¿Cómo vas a medir el valor y el impacto de cada socio?



Estructura de costes

Prompt 10

¿Qué costes implica crear y entregar tu propuesta de valor? ¿Qué costes implica comunicarte y vender a tus clientes? ¿Qué costes implica gestionar y mejorar tu modelo de negocio? ¿Qué tipo de costes son fijos y qué tipo son variables? ¿Cómo vas a optimizar y a hacer eficientes tus costes?



[Juan Vicente García Manjón PhD](#)



Este material tiene atribuida una licencia



El Business Model Canvas es una herramienta propiedad de [Strategyzer](#) como aparece atribuida en la portada de este documento.

