

backap.



3

Toolkit / Guía de uso

MODELO DE NEGOCIO

Modelo de Negocio e Impacto



Guía de uso

Define, comunica y fortalece tu modelo de negocio con enfoque en valor e impacto.

1. Objetivo:

Mapear los elementos clave de tu modelo de negocio en un solo canvas: la actividad central, la propuesta de valor, el proceso de entrega, el cliente objetivo y las fuentes de ingreso. Esta herramienta facilita la reflexión estratégica y la comunicación clara de tu propuesta ante equipos, inversores o aliados.

¿Cuándo usar esta herramienta?



PASO 1

a.

Bloques del canvas

¿Qué haces?

Define en una o dos frases la actividad central de tu negocio o proyecto. Sé concreto y usa lenguaje simple, como si se lo explicarás a alguien que no conoce tu industria.



ESCRIBE QUÉ PROBLEMA RESUELVES O QUÉ SERVICIO/PRODUCTO OFRECES.



¿EVITA TÉRMINOS TÉCNICOS O JERGA DEL SECTOR.



MÁXIMO 2 ORACIONES.

Ejemplo: "Ofrezco talleres de programación para jóvenes de 10 a 17 años en Lima, de forma presencial y virtual."

PASO 2

Propuesta de valor

Explica qué te diferencia y qué beneficio concreto aportas a tu cliente o beneficiario. Responde: ¿por qué alguien debería elegirte a ti y no a otro?



- Incluye el beneficio funcional (qué resuelves) y el emocional (cómo haces sentir).



- Puede ser una frase poderosa o un párrafo corto.
- Conéctala con el impacto social o ambiental si aplica.

Ejemplo: "Convertimos el aprendizaje técnico en una experiencia lúdica que genera confianza y prepara a los jóvenes para el futuro digital."

PASO 3

¿Cómo lo hago? Graficar el proceso

Dibuja o describe el flujo desde que llega el cliente hasta que recibe el resultado. Este es el bloque visual del toolkit: usa flechas, cajas o íconos para mostrar cada etapa.



**INCLUYE LOS RECURSOS CLAVE,
ACTIVIDADES PRINCIPALES Y MOMENTOS
DE INTERACCIÓN.**



**USA VERBOS DE ACCIÓN EN CADA PASO
DEL PROCESO.**



**PUEDE SER UN DIAGRAMA DIBUJADO A MANO
O DIGITAL.**

*Consejo: Estructura el flujo así → Captamos · Diagnosticamos ·
Diseñamos · Entregamos · Acompañamos*

PASO 4

Cliente — ¿Para quién es?

Define con claridad a quién está dirigida tu propuesta. Cuanto más específico seas, mejor podrás diseñar tu oferta y mensajes de comunicación.

¿CÓMO MEDIR EL PODER DE DECISIÓN?

- Incluye características demográficas: edad, ubicación, ocupación.
- Añade características psicográficas: intereses, dolores, aspiraciones.
- Si tienes más de un tipo de cliente, describe el principal primero.

Ejemplo: "Jóvenes de 10–17 años en Lima Metropolitana, cuyos padres buscan actividades extracurriculares con proyección profesional."

PASO 5

Ingresos — ¿Cómo gana dinero?

Describe las fuentes de ingreso de tu modelo: cómo y cuándo te pagan. Incluye tanto ingresos primarios como secundarios si los hay.



ESPECIFICA EL TIPO: VENTA DIRECTA, SUSCRIPCIÓN, COMISIÓN, DONACIONES, SUBVENCIONES, ETC.



INDICA EL PRECIO O RANGO APROXIMADO SI YA ESTÁ DEFINIDO.



SEÑALA SI EXISTE ALGÚN MODELO DE INGRESO DIFERIDO O INDIRECTO.

Ejemplo: "Ingreso principal: pago por taller (S/. 120/mes). Ingreso secundario: convenios con colegios privados."

Resultado esperado



CANVAS DE NEGOCIO COMPLETO Y COMUNICABLE



PROPUESTA DE VALOR CLARA Y DIFERENCIADA



PROCESO DE ENTREGA DE VALOR DOCUMENTADO



MODELO DE INGRESOS DEFINIDO Y VALIDADO

Valor diferencial **BACK**

El modelo BACKAP integra negocio, impacto y propósito en un solo canvas, permitiendo que emprendedores, organizaciones y equipos comuniquen su propuesta de valor de forma estratégica y coherente. Va más allá del modelo de negocio tradicional al conectar explícitamente el cómo se genera valor con el para quién y el para qué.



¿LISTO PARA IDENTIFICAR TU MODELO DE NEGOCIO E IMPACTO? **DESCARGA NUESTRA PLANTILLA.**

backap.

¡Gracias!

Conoce más de nosotros en
[backap.com.pe](https://www.backap.com.pe)

Empresa



Formamos parte de un movimiento global que está al servicio de las personas y el planeta.

Más información en [bcorp.com](https://www.bcorp.com)



www.backap.com.pe

