



knowsquare .

CONSEJO EDITORIAL

22 DE JUNIO DE 2012

## TU MODELO DE NEGOCIO

---

RESUMEN DE LA CONFERENCIA DE TIM CLARK

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor  
y Know Square S.L.

## Comentario crítico

- Gran trabajo de la Fundación Telefónica, con un *streaming* magnífico, mostrando tanto al conferenciante como su conferencia.
- La conferencia se basa en el libro “Business Model You”, que es la continuación a su vez del libro “Business Model Generation”. En ambos casos, hablamos de un proyecto colaborativo de 300-400 especialistas de todo el mundo, que contribuyeron en la creación del libro. Clark actuaba como contribuyente y también coordinador de los mismos. Lo fascinante del primer libro [“Generación de Modelos de Negocio”](#), ampliamente resumido por Know Square, es que los autores pagaban para escribir el libro, por lo que se autofinanció y se auto-publicó en 2010. Tal fue su éxito que la editorial Wiley adquirió sus derechos y se convirtió en un gran *best-seller*, uno de los mejores libros de 2011.
- El libro [“Tu modelo de negocio”](#), también resumido por Know Square, ha seguido una metodología similar, ya que ha sido creado por 328 autores de 41 países. El libro sirve para desarrollar la carrera personal aplicando conceptos de emprendeduría. Detrás está la voluntad de que la persona que lo ejecuta se dote de conocimientos para poner en marcha planes de negocio y luego dé el salto al emprendimiento.
- Como suele ocurrir en estos casos, el segundo libro, siempre continuación del primero, es menos brillante y menos útil que el primero, ya que está exprimiendo su propio éxito. La conferencia, breve, introduce el modelo y aporta lo más esencial: el marco conceptual.
- La ventaja de emplear modelos es que te permiten estructurar la realidad.
- La dificultad de aplicar este modelo a nivel individual es que restringe las miras. Sirve para empleos muy concretos, ¿pero cómo es aplicable a una persona que acaba de abandonar la universidad? Muchas veces la *“proposición de valor”* es mixta o variable o, peor todavía, desconocida.
- No obstante, no deja de ser útil plantearse la carrera profesional, y muchos otros aspectos de la vida, con distintas matrices y marcos conceptuales. Este es uno de ellos.

## Resumen de la charla

- Dice Jim Clifton (presidente de Gallup) que *“el modelo de negocio lo es todo, al menos para los próximos 30 años, porque no habrá nuevos empleos sostenibles sin nuevos clientes”*.

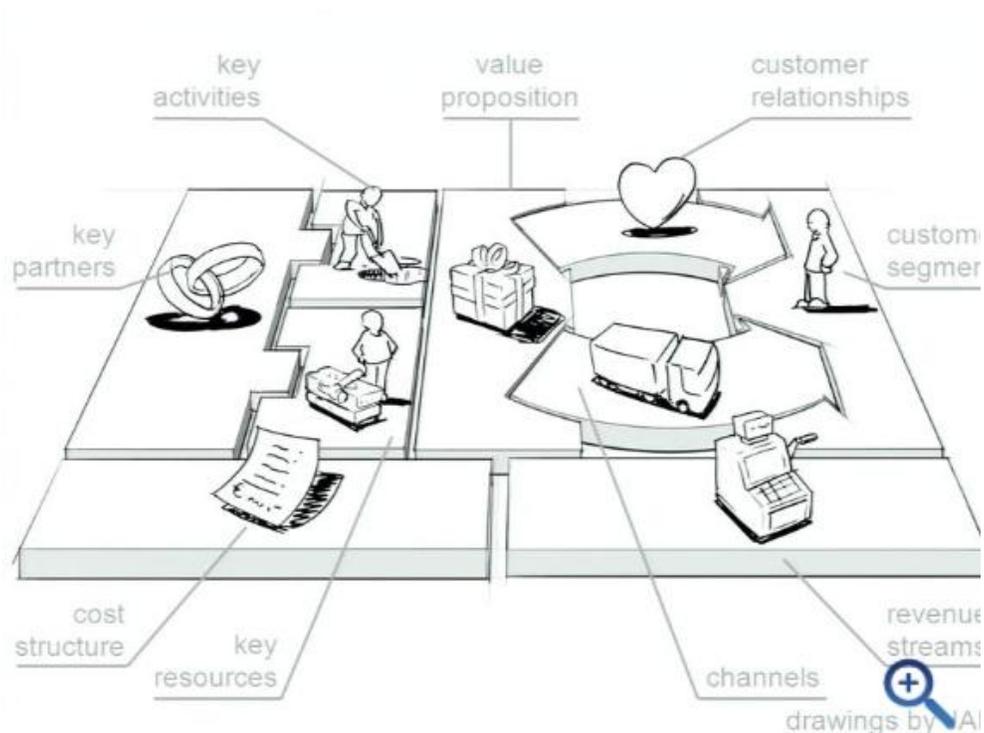
- A business model has 9 blocks. It is taken from Osterwalder and Pigneur:

o Five blocks of revenue:

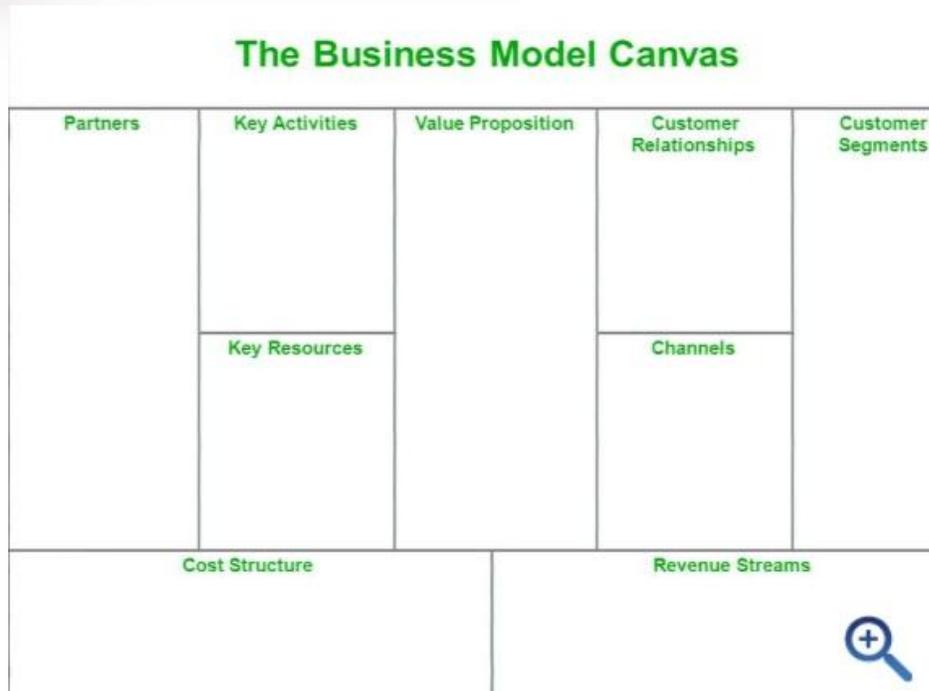
- Customer segments (el cliente – alguien que tiene una necesidad).
- Value Propositions (la oferta que cubre esa necesidad).
- Channels: through which we deliver the value proposition.
- Customer relationships: the interaction with the customer.
- Revenues: the counterpart for the service.

o Four blocks of the “cost structure”:

- Key Resources (the assets).
- Key activities (what an organization does to create and deliver value).
- Key partners (organizations or individuals that help with resources that the organization does not have in-house).
- Costs



- This model can be drawn on paper:



- You must complete this canvas by filling it with post-its or by jotting down elements to it.
- To adapt this business model to an individual, we change the title names but the contents remain:
  - o Who you are (your main asset): in my case, university professor: your interests, your personality traits, your skills and abilities.
  - o Who helps you – co-workers, etc. In my case, my colleagues in the University.
  - o What you do (key activities): what distinguishes your occupation from other occupations. I teach, I write, and I do community service.
  - o Who you help (your customer): teacher, faculty
  - o How you help (the value proposition): This is the most important part of your business model. As a teacher, I might think that my value proposition is “help others learn”. Well, it is not, I have discovered that students come to me to advance their careers. So my personal value proposition is that one. Define your own at the highest level possible.
  - o Channels – how do I deliver my value: in my case, primarily through the university classroom.

- o The revenues: not only the money, but also intangibles such as satisfaction, recognition, social contribution...
- o The costs to provide that service. Usually they are time and energy. But there can be others.
- (NOTA DEL AUTOR DEL RESUMEN - El modelo tiene una sección dedicada a “actividades clave” – key activities. Echo en falta dividir esta sección en dos elementos: la actividad que genera el beneficio a tu cliente y la actividad que sirve para darse a conocer. Son actividades tan importantes y tan distintas que probablemente requerirían un bloque individualizado. Así, por ejemplo, un artista debe darse a conocer. ¿Cómo lo hace? No se responde a esta pregunta en la conferencia, aunque quizás sí en el libro).
- Once you have completed this personal business model you can pinpoint areas of improvement.
- If you change one element of your model you need to change other elements as well. For instance, I decided to teach to new customers: workers. So that meant teaching at the University was not enough, so I had to create an online community (in addition to teaching, etc.).
- Once you have the business model, you can start tweaking it: change things, think what happens if you change something, gauge the implications of it.
- This model will keep you busy hours and hours depending on how far you want to go in reinventing your career.
- Necesitamos conocer más sobre modelos de negocios, tanto profesionales como personales, porque son una de las claves para emprender. Recomienda la web [www.businessmodelyou.com](http://www.businessmodelyou.com)
- Este modelo ayuda a conocerse, pero también es una forma radical de presentar un CV. Dicen que un curriculum es un obituario. Yo no sería tan radical. Pero sí es verdad que tenemos que presentarnos de una forma que destaque nuestras habilidades. Hay CV hechos por YouTube, y conozco el caso de un ingeniero que sencillamente puso en su cabecera del curriculum “Conozco a los hombres y a las máquinas”. Si tus habilidades se pueden presentar en una forma original, esto te dará una ventaja.
- I acknowledge that this canvas is not a panacea, not a religion, but it is helpful.
- It is important to remember that, whatever the situation you find yourselves in, what is creating that situation is the set of habits you have in your life. You have to change at least one habit. The canvas can help you see you habits.

## Notas Como Speaker

- Buena capacidad de oratoria. Se le nota acostumbrado a dar clases. Habla muy claro, sencillo, se le entiende todo sin dificultad.
- Se maneja bien por el escenario, pasea hablando por el micro. Muy tranquilo.
- Es muy didáctico.

- Hace participar a la audiencia con ejercicios. Permite la interacción entre los asistentes.
- Bien vestido, muy buena presencia.
- Podría cerrar mejor su exposición: la frase de remate fue un poco floja.
- Al ser la conferencia más una clase que una charla, es difícil evaluar otros elementos y hacer un juicio más completo de valor.

## Transparency Vow

El autor de este resumen no conoce al ponente ni a la Fundación que organiza el acto, aunque mantiene buena relación con la editorial Deusto, que colaboró con la presencia del conferenciante. El autor vio la conferencia vía streaming.

## Conferencia en Internet

<http://mediateca.fundacion.telefonica.com/visor.asp?e7662-a15628>

## Sobre el ponente

Tim Clark es escritor y profesor americano, autor de dos libros de empresa muy conocidos: [“Business Model You”](#) (Wiley, Abril de 2012) y de [“Business Model Generation”](#) (Wiley, 2010), ambos reseñados por Know Square.

Es traductor de japonés y profesor visitante de negocios en la Universidad de Tsukuba en Tokio.

Es autor de otros libros, todos relacionados con Japón: “Saying Yes to Japan: How Outsiders are Reviving a Trillion Dollar Services Market”, “The Swordless Samurai: Leadership Wisdom of Japan's 16th-century Legend Toyotomi Hideyoshi” y “The Prosperous Peasant: Five Secrets of Fortune & Fulfillment from the Samurai's Temple School”.

Web personal: <http://www.timclark.net/> (incluye la posibilidad de descargar un extracto del libro).

FECHA CONFERENCIA – 21 de mayo de 2012

RESUMEN DE – Antonio G. Sansigre

DESTINADO A – Know Square

SOBRE – Resumen-crítica de la charla de Tim Clark

PONENTE – Tim Clark

DÓNDE – Espacio Fundación Telefónica, Gran Vía, 28. Entrada en C/ Fuencarral 3

ASISTENTES – Estimado 120 personas (y hasta 3 veces más vía streaming)

© Antonio García Sansigre

© Know Square S.L.