

GALILEO  
INFORMATION  
CENTRE  
**Chile**



# #GalileoGICkathon

Hackathon GIC Chile, Argentina, Bolivia, Colombia y Ecuador

ONLINE. 28-29 de mayo, 2021

[www.galileoic.cl](http://www.galileoic.cl)



Proyecto financiado por la Comisión Europea,  
Grant Agreement 2809404. Dirección General  
de la Industria de la Defensa y el Espacio  
DG DEFIS, Comisión Europea



**QUÉ ES UN MODELO  
DE NEGOCIOS?**

# TIPOS DE MODELOS DE NEGOCIOS

Suscripción

Freemium

Transaccional

Marketplace

E-commerce

Publicidad

Fabricante

Franquicia

P2P

Crowdsourcing  
o Co-Creación

Nube o SAAS

Bait & hook  
(cebo y  
anzuelo)

**ENTENDIENDO A TU  
CLIENTE??**

# PROPUESTA DE VALOR Y COMPETENCIA

# Qué es una Propuesta de Valor?

Propuesta de Valor (GOOGLE):

“(Casi) adivinar tu mente cuando busques en internet páginas webs, imágenes o vídeos.”



[www.pronombres.es](http://www.pronombres.es)

Propuesta de Valor (NIKE):

“Zapatillas (y ropa) con las que puedes ser una estrella de tu deporte. Y además lucir cool”.



[www.pronombres.es](http://www.pronombres.es)

Propuesta de Valor (INSTAGRAM):

“Compartir fotos y vídeos fácilmente con tu móvil, de forma instantánea, rápida, cool”.



[www.pronombres.es](http://www.pronombres.es)

## Qué NO es una Propuesta de Valor?

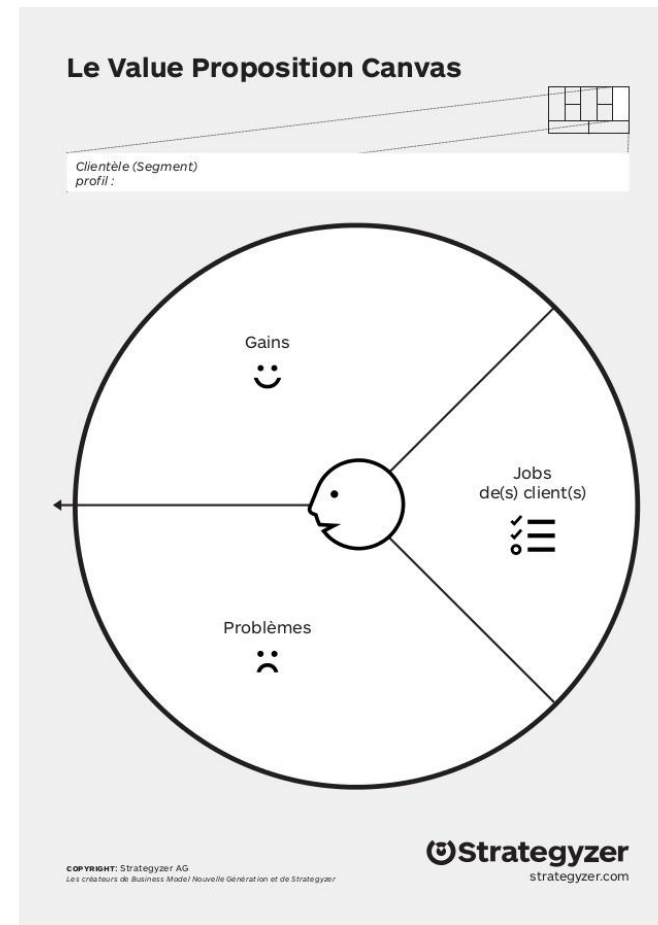
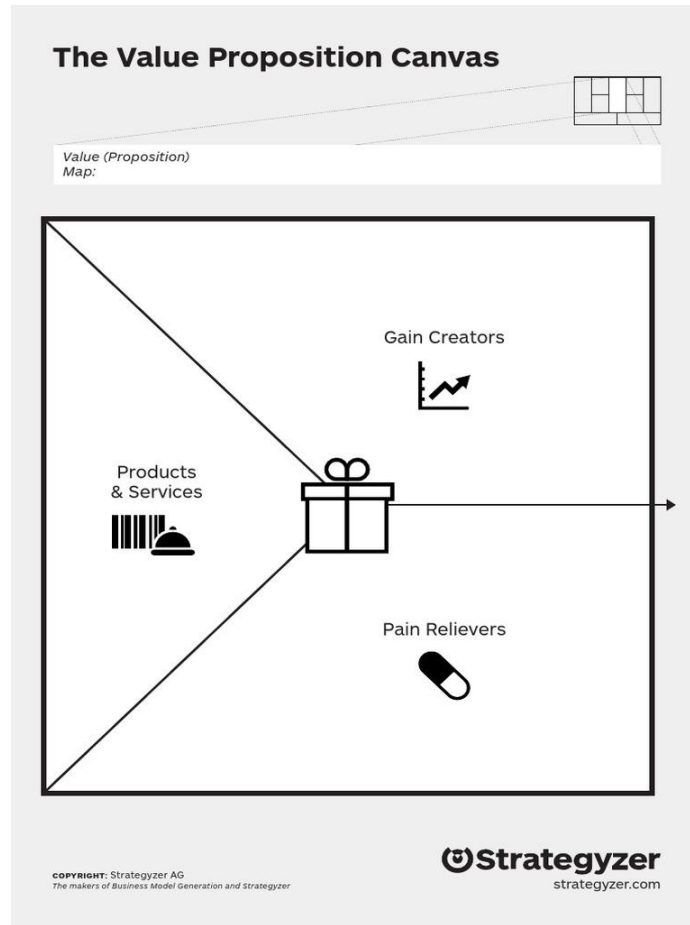
**Los eslóganes o claims publicitarios NO son propuestas de valor válidas.**

Frases como... "Red Bull te da aaaaalas", "El algodón no engaña,

**NO es un enunciado de posicionamiento, es decir, una frase en la que se habla de la empresa.**

Frases como... "Líderes del sector desde 1995",

# Construire Proposition de Valeur





# Construir Propuesta de Valor

**The Value Proposition Canvas**

Value (Proposition)  
Map:

Gain Creators

Products

Pain Relievers

**Describe como  
intentas crear valor  
para el cliente**

**Strategyzer**  
strategyzer.com

COPYRIGHT: Strategyzer AG  
The makers of Business Model Generation and Strategyzer



**Le Value Proposition Canvas**

Clientèle (Segment)  
profil :

Gains

Jobs

Problems

**Aclara el  
entendimiento  
del cliente**

**Strategyzer**  
strategyzer.com

COPYRIGHT: Strategyzer AG  
Les créateurs de Business Model Nouvelle Génération et de Strategyzer

# Formas de dar Valor



# Nuestro VALOR frente a la Competencia

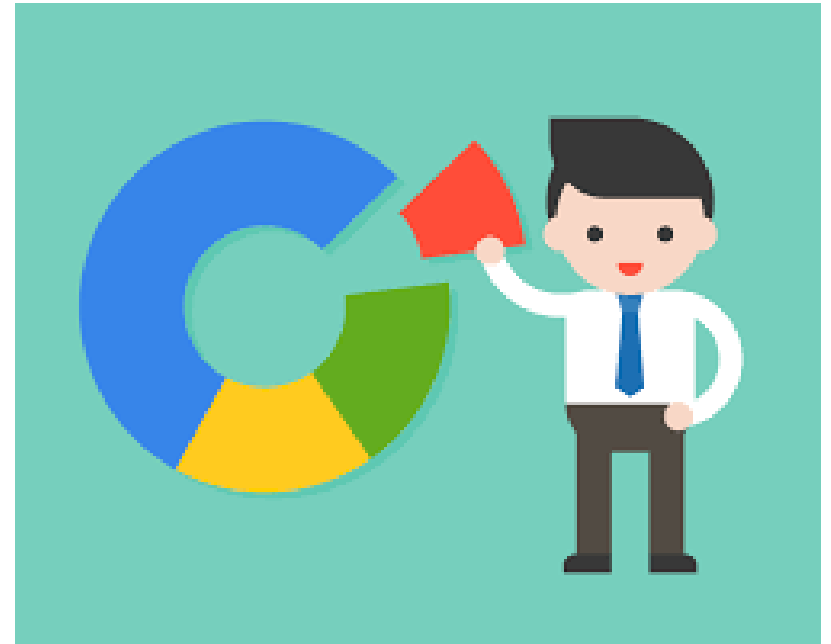


# EL MERCADO Y SU TAMAÑO

**Crecimiento  
en el Mercado**

**VS**

**Cuota de  
Mercado**



# Cómo medir el mercado

## TAM (Total Addressable Market)

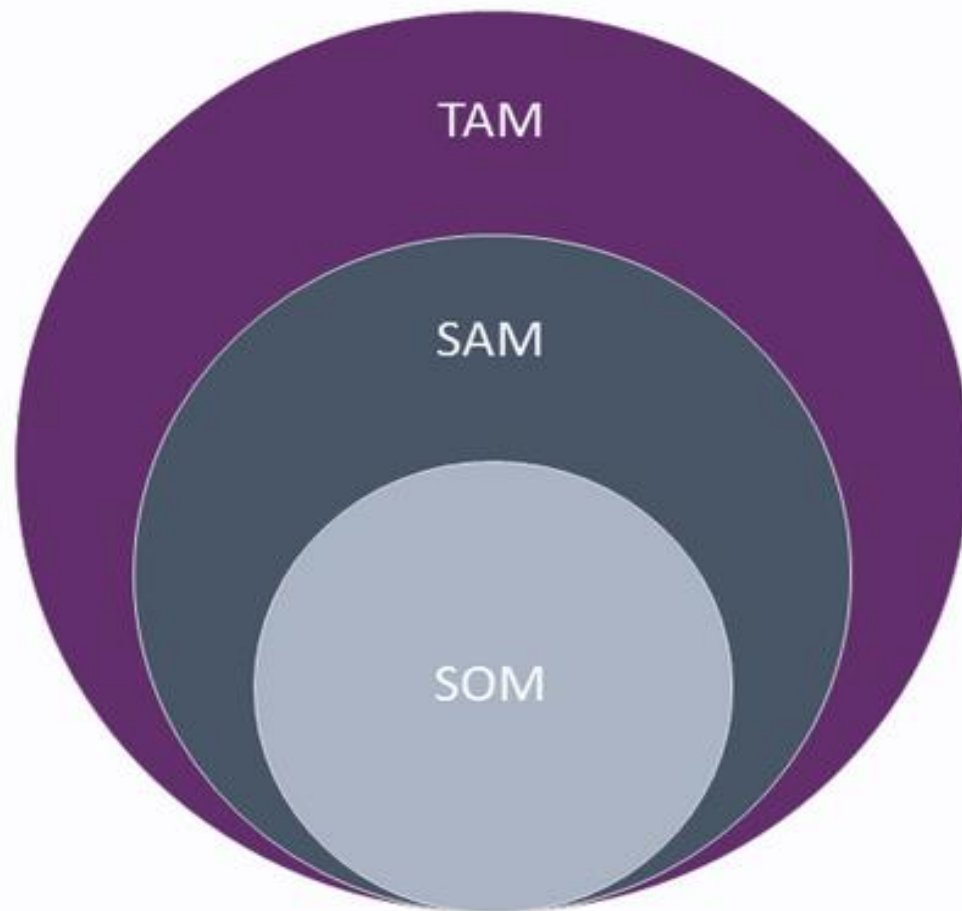
El Mercado total ¿Qué tamaño tiene nuestro universo?

## SAM (Served Available Market)

Mercado disponible ¿A cuántos puedo llegar con nuestro canal de ventas? ¿A cuántos podemos servir?

## SOM (Serviceable Obtainable Market)

Mercado Objetivo. ¿Quiénes son mis compradores ahora? ¿Quiénes serán los compradores más probables?





**Joacir Alejandro Farías Chubey**  
**alejandro.farias@cainco.org.bo**  
**75368405**



**Fernando Chávez Gomes da Silva**  
**fernando.chavez@cainco.org.bo**  
**72669555**

