



GOBERNANZA
TRANSPARENCIA



TRABAJADORES



**MEDIO
AMBIENTE**



COMUNIDAD
PROVEEDORES/ DISTRIBUIDORES



CLIENTES



¿Por qué MNI?

Como Comunidad B tenemos como visión redefinir el sentido del éxito en la economía y en las empresas de Argentina, en línea con las tendencias mundiales en materia empresarial.

Para lograr esta transformación es necesario que las empresas consideren sus impactos socio-ambientales cuando diseñan sus modelos de negocios.

Es con este propósito que desarrollamos el programa «Modelos de Negocio de Impacto», que les permitirá a las empresas diseñar su negocio, de manera que sea rentable, solucionando problemáticas socio-ambientales..



¿A quién está dirigido?

Este programa está dirigido a **PyMEs** de hasta 100 empleados aprox. de cualquier rubro, de toda Argentina, que deseen incorporar la mirada del triple impacto (económico, social y ambiental) en el núcleo de su negocio.

Es decir, que estén en proceso de transformación(repensando su propósito); o que necesiten profundizar o definir alguno/s aspecto/s de su Modelo de Negocios. Para poder asegurar la calidad del programa y que sea una experiencia valiosa, podrán participar como **máximo un grupo total de 12 empresas** y se recomienda la participación de **2 personas por empresa**.



Consultas e inscripciones

- comunidadbnoa@sistemab.org
- bit.ly/tallerMNInov20inscripcion



Objetivos del programa

- Comprender las implicancias socio-ambientales del negocio y las posibilidades de acción para mejorarlas.
- Diseñar un Modelo de Negocio de Triple Impacto (Canvas B).
- Conocer casos de éxito y benchmark.
- Compartir experiencias entre los participantes para la generación de un conocimiento colectivo, generando una comunidad que se apoye y potencie sus posibilidades de networking.



Metodología y contenidos

Se trabajará individualmente sobre el diseño del Modelo de Negocio de las empresas participantes utilizando como herramienta principal el Canvas B.

Habrán dinámicas prácticas y de intercambio, además de una revisión personalizada de cada caso. Será a su vez una oportunidad para conocer más sobre el movimiento global que promueve Sistema B y otros casos de éxito de Empresas B.

El programa **consta de 5 encuentros grupales, de 2,5 hs cada uno + el acompañamiento de 1 facilitador entre encuentros**



Detalles

- **Inversión:** \$16.000.- por empresa*
- **Metodología:** online vía Zoom | un encuentro por semana, 5 en total.
- **Fecha:** los miércoles, desde 11 de Noviembre hasta 9 de Diciembre.
- **Horario:** de 15 a 17:30 hs.

* inversión adaptada al contexto.
* ideal 2 personas por empresa

A través de los 5 encuentros profundizaremos cada una de las áreas del Canvas +B, con la intención que los participantes puedan entender y desarrollar a fondo su MNI.

Contaremos además con el testimonio de una empresa B, para entender cómo fue su experiencia al desarrollar su propio MNI.

También veremos cómo incorpora esta mirada del triple impacto BLab y cuáles son los MNI que propone en la Evaluación B



~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~
Comience por el propósito y el problema, no por el producto ni por el mercado.

CADENA DE VALOR Tus partners y/o Stakeholders	ACTIVIDADES CLAVES Para lograr tu propósito	PROBLEMA IDENTIFICADO Describelo en una frase	RELACIONES Con los clientes y la comunidad de impacto	SEGMENTOS A quienes les resuelves el problema y/o, a quienes le vendes tu propuesta de valor
RECURSOS CLAVES Imprescindibles para lograr tu propósito	PROPOSITO  El motivo de tu modelo de negocio de impacto. A corto, mediano o largo plazo.		CANALES Como vas a distribuir tu propuesta de valor	
PROPUESTA DE VALOR Los productos y/o servicios que escalan la solución				
ESTRUCTURA DE COSTOS Que costos inciden más en tu negocio	MÉTRICAS DE IMPACTO ambientales y/o sociales esperadas	FUENTES DE INGRESOS Como vas a cobrar por tu propuesta de valor		

DESIGNED BY: @vectores.com & Innodivert.com basado en el Canvas de Osterwalder
 This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 175 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

we share values

vectores SUSTAINABLE EDUCATION

innodivert INNOVATION

¿Qué aprenderemos utilizando el Canvas B?

Problemática

Se refiere a identificar cuál o cuáles serán los problemas socio-ambientales que pretendemos resolver con nuestro negocio.

Propósito

Consiste en definir la razón de ser de nuestra organización, el para qué existe.

Propuesta de Valor

Implica diseñar los productos y servicios, a través de los cuales cumpliremos con nuestro propósito.

Indicadores

A los fines de poder gestionar nuestro negocio, es necesario definir y medir indicadores de gestión, que nos permitan ajustar estrategias y lograr nuestros objetivos.

Segmento de Cliente

Conocer quiénes son nuestros clientes y cuáles son sus necesidades, gustos y expectativas son claves para el éxito del negocio.

Canales

Diseñaremos los canales de comunicación, venta y distribución de nuestros productos/servicios.

Relaciones

Definir una estrategia efectiva de cómo relacionarnos con los clientes es fundamental para establecer vínculos mutuamente rentables.

Fuentes de Ingreso

Implica identificar de dónde van a provenir nuestros ingresos y cómo: cuál será el flujo económico del negocio.

Recursos Claves

Se describen cuáles son los recursos claves para poder ofrecer nuestra propuesta de valor.

Actividades Claves

¿Cuáles son las actividades que generan valor para el cliente? Éstas son las claves para que el negocio sea exitoso.

Alianzas

Identificar con quiénes asociarse o crear alianzas para cumplir con mi propósito.

Estructura de Costos

Para poder diseñar un modelo de negocio rentable, es preciso definir cómo se traducen en costos e inversión, estas actividades y recursos.

Utilizamos la gamificación y diferentes dinámicas participativas y de conversación para hacer más fácil y divertido entender cómo generar modelos de negocios innovadores, rentables y sustentables.

