

El canvas social

Una herramienta para
pasar de la idea a la
acción



BARABARA
EDUCACIÓ

El canvas social

El canvas es una **herramienta de trabajo** que nos sirve para analizar ideas de negocio

- En primer lugar se trabaja la parte cualitativa del proyecto, analizando a quién me dirijo, qué le apporto y cómo se lo apporto.
- Una vez que se ha profundizado en las bases de la idea, se puede pasar a la fase cuantitativa, dónde analizaremos los costes iniciales y el desarrollo económico del proyecto, cuando se ponga en marcha.

El canvas social

El **Canvas Social**, permite analizar el **valor** no sólo **económico**, sino también **social y ambiental** de la iniciativa de negocio que queramos analizar.



En el marco de entender que la Economía Social y Solidaria es la producción, la distribución, el consumo y la financiación justas desarrolladas en el ámbito local y basadas en igualdad, participación democrática, inteligencia colectiva, reciprocidad y ecología.

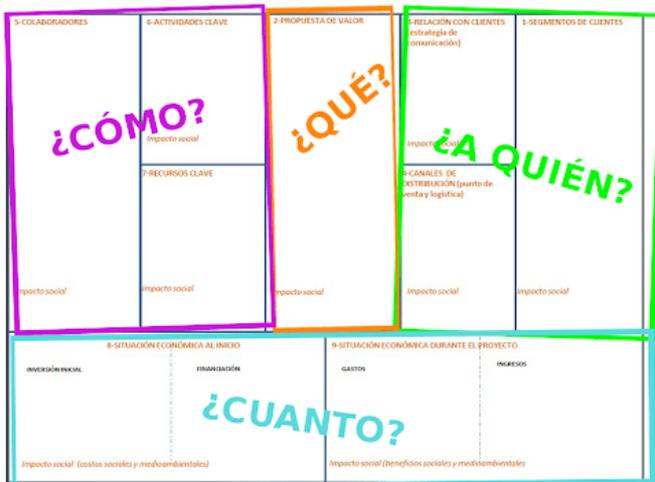
Aspectos a remarcar del canvas social

- Desde el enfoque de Canvas Social, hay que plantearse como generamos valor social y como mejoramos el entorno social y medioambiental de forma transversal.
- La relación con el entorno cercano es esencial, potencia la economía local nos favorecerá y creará sinergias diferentes de consumo a nuestro alrededor
- Nuestra propuesta de valor y por lo tanto nuestra actividad principal debe incorporar un enfoque ecológico o de compromiso con el entorno local
- Debemos ajustar muy bien las necesidades, tanto desde un punto de vista de eficiencia, como desde un punto de vista de consumo responsable.
- Las personas en el centro (dentro del equipo y como clientes / usuarias), y el producto al servicio de las personas.
- **Desde el enfoque de Canvas Social**, es importante plantearse el enfoque no lucrativo, que nos viene a decir que el proyecto cubre los sueldos dignos y coherentes de las personas trabajadoras, y que los beneficios se reinvierten en beneficio del proyecto o se destinan a alguna obra social o ambiental.

El canvas social

El **Canvas Social** es un lienzo en blanco, compuesto por distintas casillas, que vamos a ir rellenando siguiendo un orden establecido.

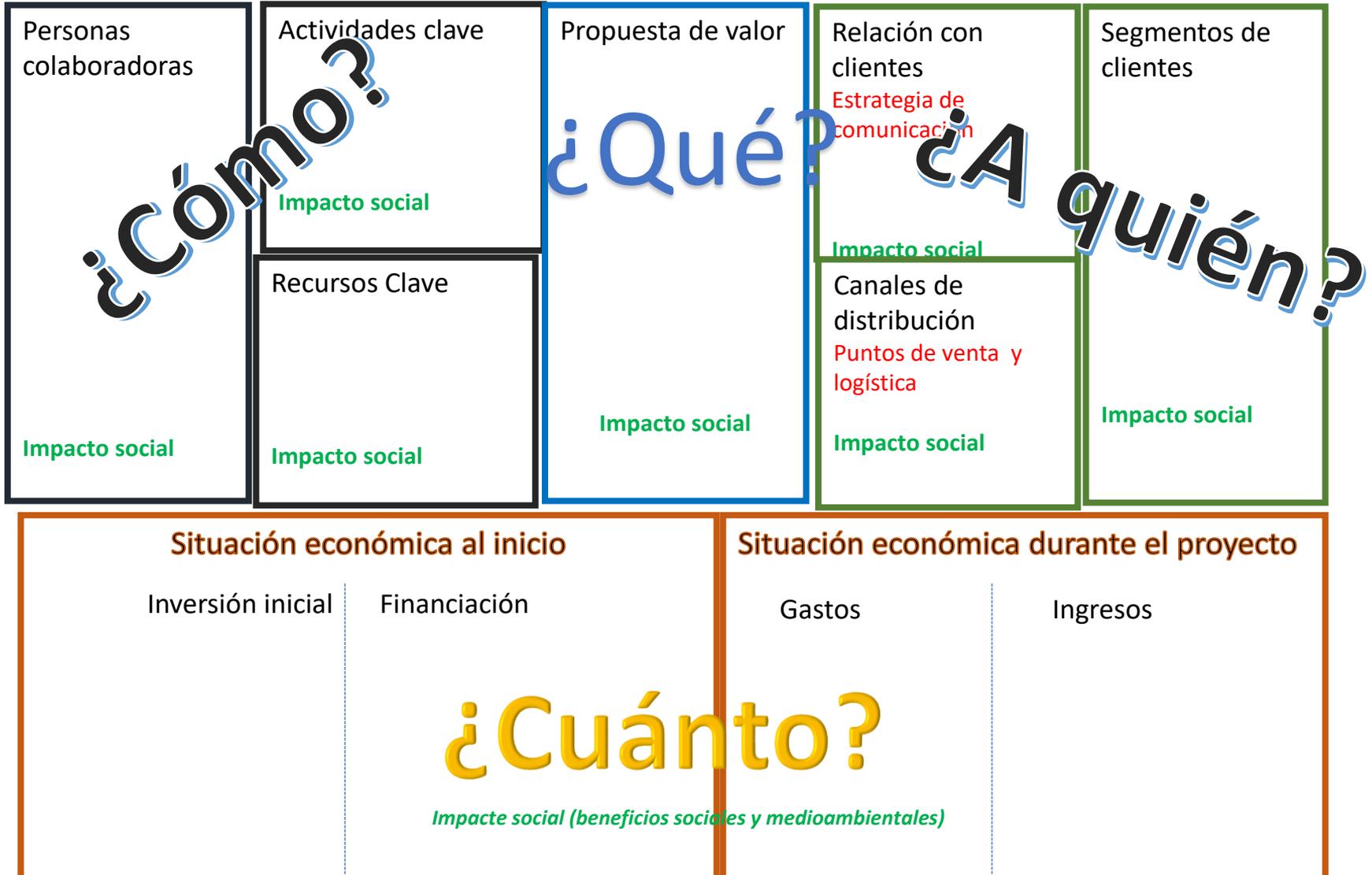
En este sentido, igual que nuestro proyecto, el Canvas es un proceso en el que vamos a ir avanzando con la ayuda de unas preguntas.



Recordad que empezaremos por los elementos cualitativos, para afrontar, luego, los cuantitativos.

En la siguiente diapositiva podréis todos los elementos de un canvas social, antes de empezar a trabajar cada elemento por separado

El canvas social

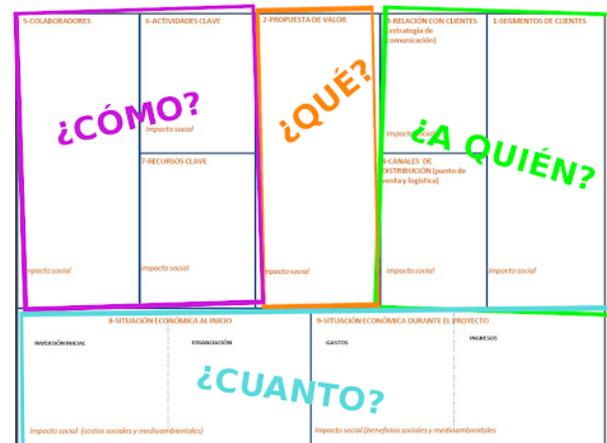


¿Empezamos?

A continuación os vais a encontrar cada una de las casillas del CANVAS social. Para cada casilla tenéis dos diapos, la primera con las preguntas a rellenar y la segunda, en blanco para que podáis escribir. No os mandaremos todas las casillas de golpe.

Las preguntas son orientativas, están planteadas para que no den pistas y nos permitan hacer un trabajo que nos aproxime al Plan de empresa.

¡Manos a la obra!



El canvas social: propuesta de valor

1- Propuesta de valor

Es la razón por la que nuestros clientes/usuarios escogen a una empresa u organización en lugar de otra.

- ¿Qué ofrecemos?
- ¿Por qué la clientela me escoge?
- ¿En qué me diferencio de la competencia?
- ¿Doy respuesta a las necesidades de la clientela?
- ¿Le ayudamos a resolver algún problema?
- ¿Cuál es nuestro factor diferenciador?

❖ Novedades/innovación, diseño, precio, calidad, rapidez, marca, accesibilidad, etc

Impacto social

Nuestra empresa fabrica productos al Servicio de las personas.

Ejem: Nuestro producto es accesible a personas con diversidad funcional.

El canvas social: propuesta de valor

1- Propuesta de valor

Impacto social

El canvas social: propuesta de valor

2- Segmentos de clientes/as

¿Qué necesidad cubrimos? ¿Quién tiene la necesidad?

Analizar cómo piensa nuestro segmento de clientes y clientas y dirigirnos a ellas.

¿Para quién estamos creando valor?

¿Quiénes son nuestros principales clientes y clientas? ¿Son las mismas personas que utilizarán nuestros servicios/productos?

Es importante conocer bien a la clientela, cómo piensan, ,qué opinan, conocer sus problemas, sus necesidades y así poder dar respuesta.

Impacto social:

¿Cómo generamos valor en nuestros clientes? y ¿cómo entorno social y medioambiental?

Ex. : Que nuestro proyecto se dirija a un colectivo vulnerable en riesgo de exclusión social

El canvas social: segmento de clientes /as

2- Segmentos de clientes/as

Impacto social:

El canvas social: relación con la clientela y canales de distribución

3- Relación con la clientela

Estrategia de comunicación

¿Cómo nos acercamos para comunicar nuestra propuesta de valor?

¿A través de qué canales queremos llegar

-OFF line: Tarjetas de visita, Promociones, Revistas, Radio....

...

-ON line: Web, Twitter, Facebook, Blog, etc...

Impacto social

Ex. Utilizar papel reciclado

4- Canales de distribución

Punto de venta y logística

¿Cómo será la logística del producto?
¿Dónde lo guardaremos o almacenaremos ? ¿Cómo y dónde lo distribuiremos?

¿Qué logística necesita nuestro servicio? ¿Dónde lo vamos a ofrecer?

Impacto social

Ej. reducir el impacto ambiental y promover la economía local haciendo el reparto en bicicleta

El canvas social: relación con la clientela y canales de distribución

3- Relación con la clientela

4- Canales de distribución

Impacto social

Impacto social

El canvas social: colaboradores y colaboradoras

5 -Colaboradores y colaboradoras

Las personas socias y las redes de personas que hacen posible que mi proyecto funcione

¿A quién necesitamos para que nuestro proyecto funcione?

- ✓ Alianzas estratégicas entre no competidoras
- ✓ Estrategias de asociación y cooperación entre competidoras.
- ✓ Empresas conjuntas para crear nuevos proyectos
- ✓ Relación con clientes
- ✓ Relación con empresas proveedoras

Impacto social

- ✓ Ejemplo: Colaborar, interoperar con otras personas y proyectos cercanos. La proximidad favorece la economía local.

El canvas social: colaboradores y colaboradoras

5 -Colaboradores y colaboradoras

Impacto social

El canvas social: actividades clave

6- Actividades clave

¿Qué actividades necesitamos para generar nuestra propuesta de valor?

¿Cuáles son los productos, servicios y acciones más importantes para que el proyecto funcione?

-... Servicio post venta, logística de distribución, procesamiento de algún material para el producto final, plataformas on line redes etc...

Impacto social

Ex: enfoque ecológico de compromiso con el entorno local, producto biológico, material reciclado , gestión de residuos etc...

El canvas social: actividades clave

6- Actividades clave

Impacto social

El canvas social: recursos clave

7- Recursos clave

¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta para que funcione?

- Recursos materiales
- Intelectuales (marcas, patentes, derechos de autor, datos, etc.)
- Humanos (tipo de profesionales)
- Financieros (garantías, préstamos, grandes Inversiones)

Impacto social

Procurar la eficiencia, el consumo responsable y la responsabilidad social

Ex: contratamos los Servicios de una empresa de inserción, o un centro especial de Trabajo que trabajan con colectivos en riesgo de exclusión social

El canvas social: recursos clave

7- Recursos clave

Impacto social

El canvas social: situación económica de inicio

8- Situación económica al inicio

Inversión inicial: Costes fijos
Coste variables

Financiación propia
Financiación ajena

Impacto social:

Costes sociales y medioambientales:

Ejem: Trabajar con productos que no contaminen

El canvas social: situación económica de inicio

8- Situación económica al inicio

Inversión inicial: Costes fijos
Coste variables

Financiación propia
Financiación ajena

Impacto social

El canvas social: Situación económica durante el proyecto

9- Situación económica durante el proyecto: ¿Para que valor están dispuestos a pagar mis clientes?

GASTOS

Todos los costes necesarios para que el proyecto funcione

INGRESOS

Todos los ingresos necesarios para que el proyecto sea sostenible económicamente

¿Cómo generamos ingresos?

Venta productos, tarifas Servicios, suscripciones, licencias, publicidad, comisiones, etc...

Impacto social:

Beneficios sociales y medioambientales:

Ejem: Tener mis cuentas en banca ética. Hacer donativos entidades sociales etc..

El canvas social: Situación económica durante el proyecto

9- Situación económica durante el proyecto: ¿Para que valor están dispuestos a pagar mis clientes?

GASTOS

INGRESOS

Impacto social: