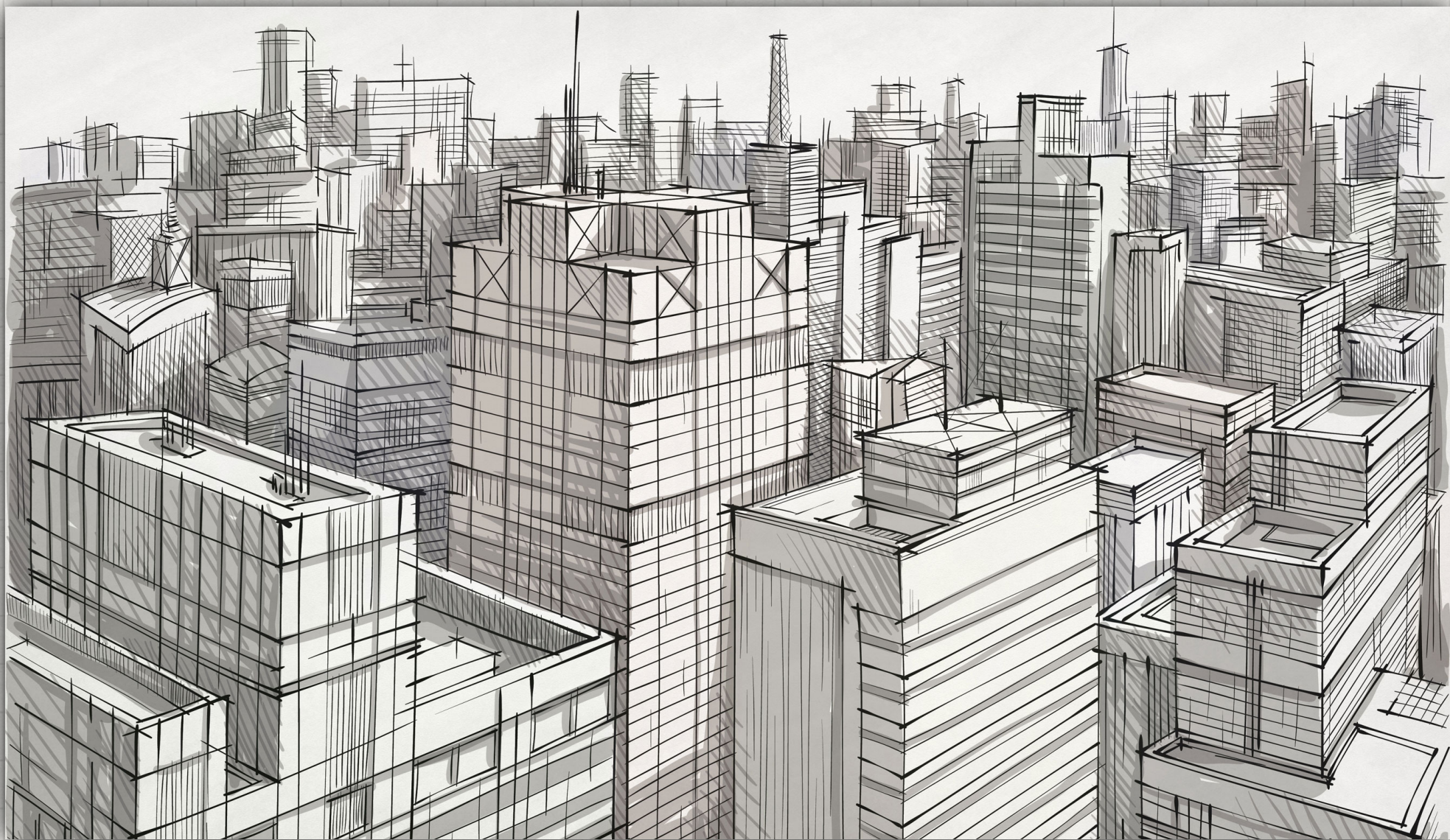


# NEGOCIOS COMO MISIÓN

BAM (BUSINESS AS MISSION)



# NEGOCIOS COMO MISIÓN

## LOS FUNDAMENTOS DE UNA EMPRESA BAM

- Existir intencionalmente para el avance del Evangelio;
- Glorificar a Dios en cada aspecto de la operación del negocio;
- Tener la ganancia en el objetivo;
- Preocuparse de los marginados y los pueblos no alcanzados.

# MODELO DE NEGOCIOS

Modelos de Negocios son documentos que nos ayudan a diseñar y articular como el negocio podrá funcionar y como podemos innovar dentro de esta empresa

LOS PLANES DE NEGOCIOS SON DOCUMENTOS DETALLADOS QUE INDICAN LOS OBJETIVOS DEL NEGOCIO E COMO ELLOS PUEDEN SER ALCANZADOS



# MODELO DE NEGOCIOS

- Empresas BAM son normalmente fundadas por personas que son apasionadas por llevar el evangelio de forma práctica y tangible a aquellos que aún no han tenido acceso a este maravilloso mensaje. No es el negocio en sí que anima al emprendedor, pero el impacto que este negocio puede causar en la sociedad.
- Entender el Modelo de Negocios de una empresa BAM en particular tiene dos principales beneficios:
  1. Esto puede ayudar a entender, diseñar, articular y discutir todos los detalles conceptuales del negocio;
  2. Esto puede ayudar a probar y desarrollar prototipos que ayudaría a ver si el impacto social e y evangelístico que se imaginó realmente ocurrirá.

# INTEGRACIÓN

- Crear y dirigir una empresa BAM no es sólo añadir habilidades de negocios a su proyecto misionero. Balancear una misión de impacto social y evangelístico con la intención de hacer negocios financieramente viables requiere la integración de la fe y el trabajo de tal manera que esta integración se volverá mayor que la suma de cada una de estas habilidades individualmente.



# BUSINESS MODEL CANVAS

## (BMC)

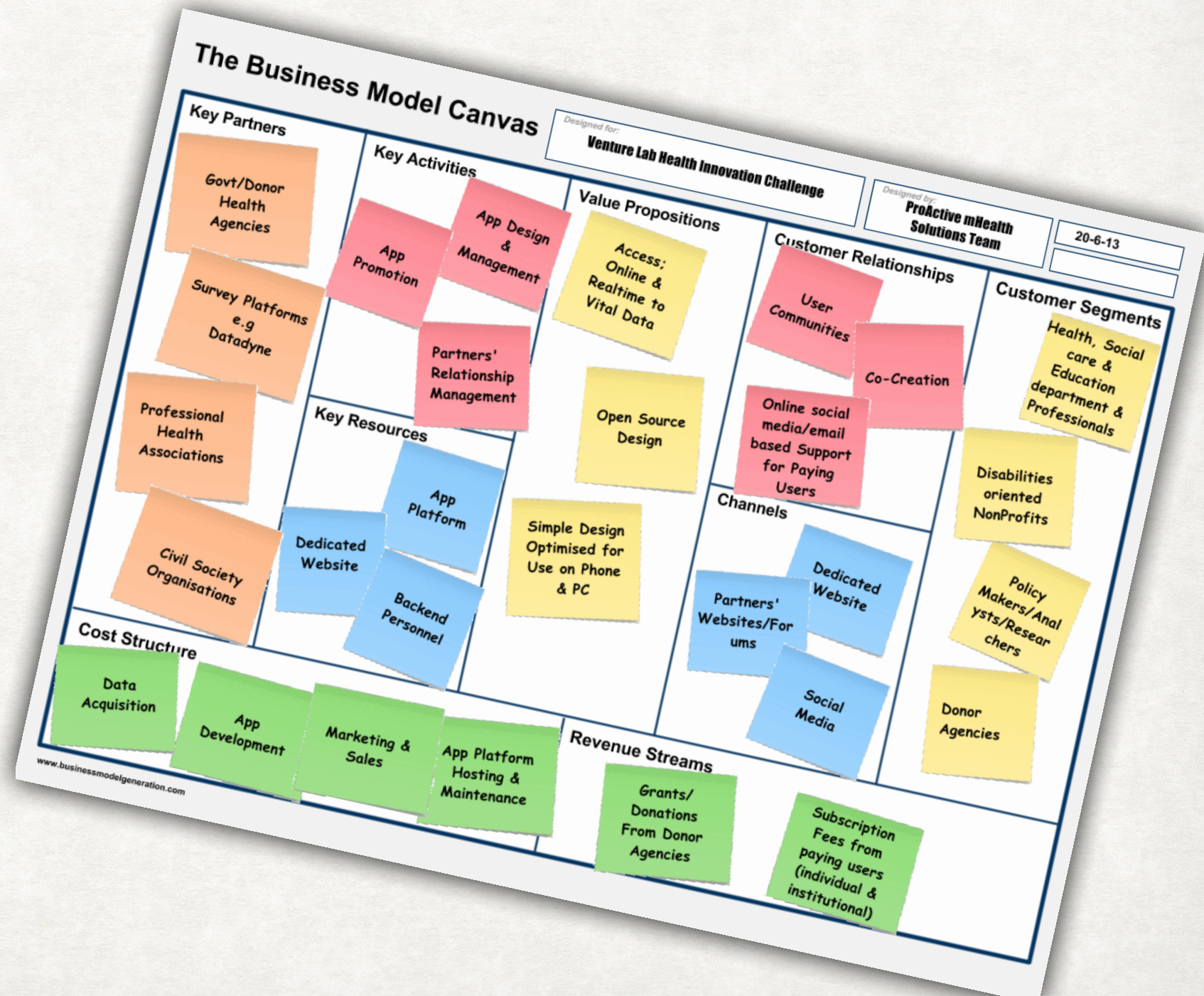
- El *Business Model Canvas* (BMC), más conocido como Canvas es una forma innovadora de diseñar en cuadros (CANVAS) su modelo de negocios. Por ser una estructura menos formal que un Plan de Negócios, ese modelo ha sido ampliamente usado por empresas en todo el mundo, especialmente en las fases iniciales de sus concepciones.
- Su versatilidad permite que se ajuste y pueda mantenerse actualizado durante el desarrollo de la empresa o del negocio.



# CANVAS

El Canvas permite la creación de un modelo del impacto que el emprendedor está queriendo causar. Es dividido en nueve partes que deben ser llenadas siempre con un ojo en los negocios y el otro en los impactos.

- Socios clave;
- Actividades clave;
- Costo de estructura;
- Recursos clave;
- Propuesta de valor;
- Relación con los clientes;
- Canales de comunicación;
- Segmentos de clientes;
- Flujo de ingresos.



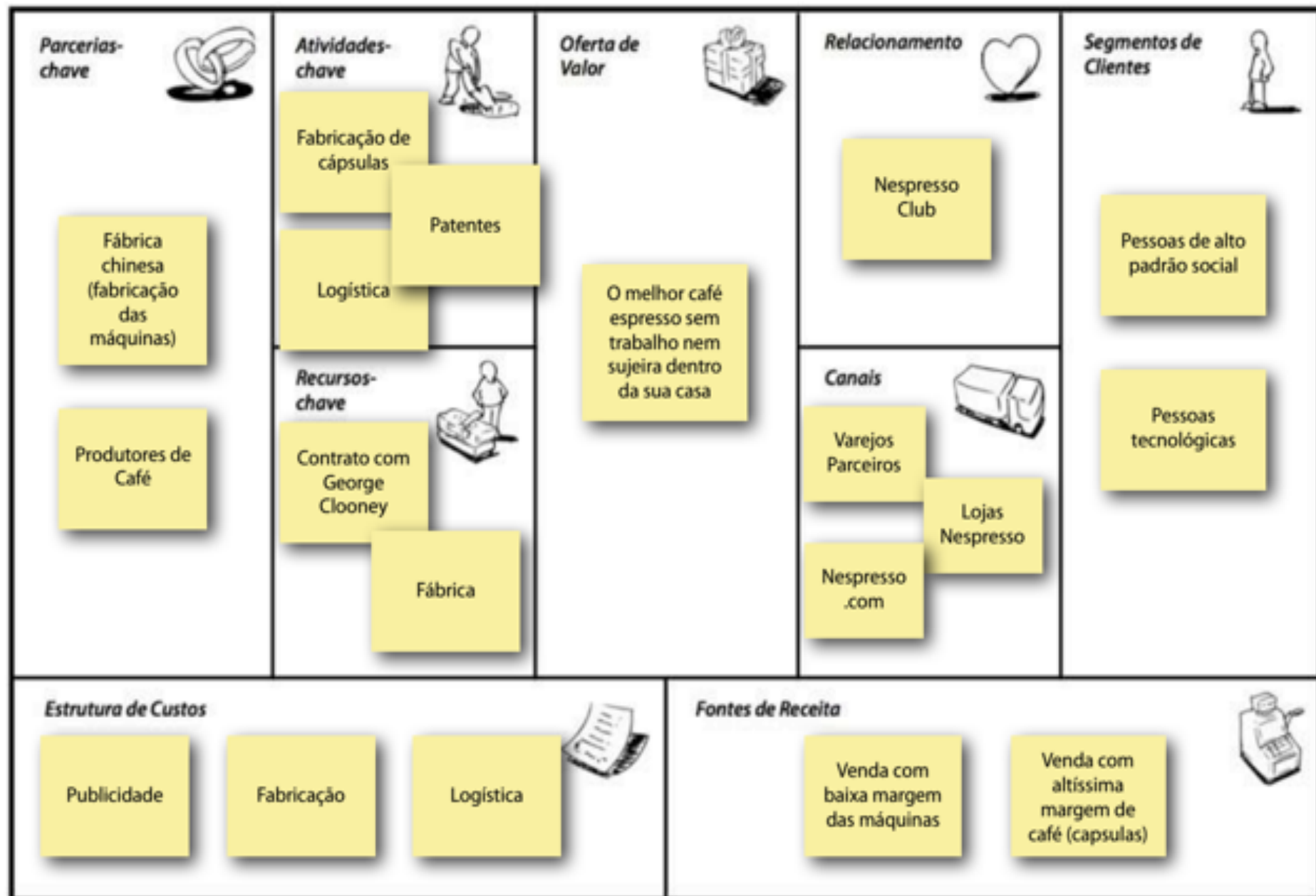
# CANVAS - NESPRESSO

## NESPRESSO

O melhor café espresso sem trabalho nem sujeira dentro da sua casa



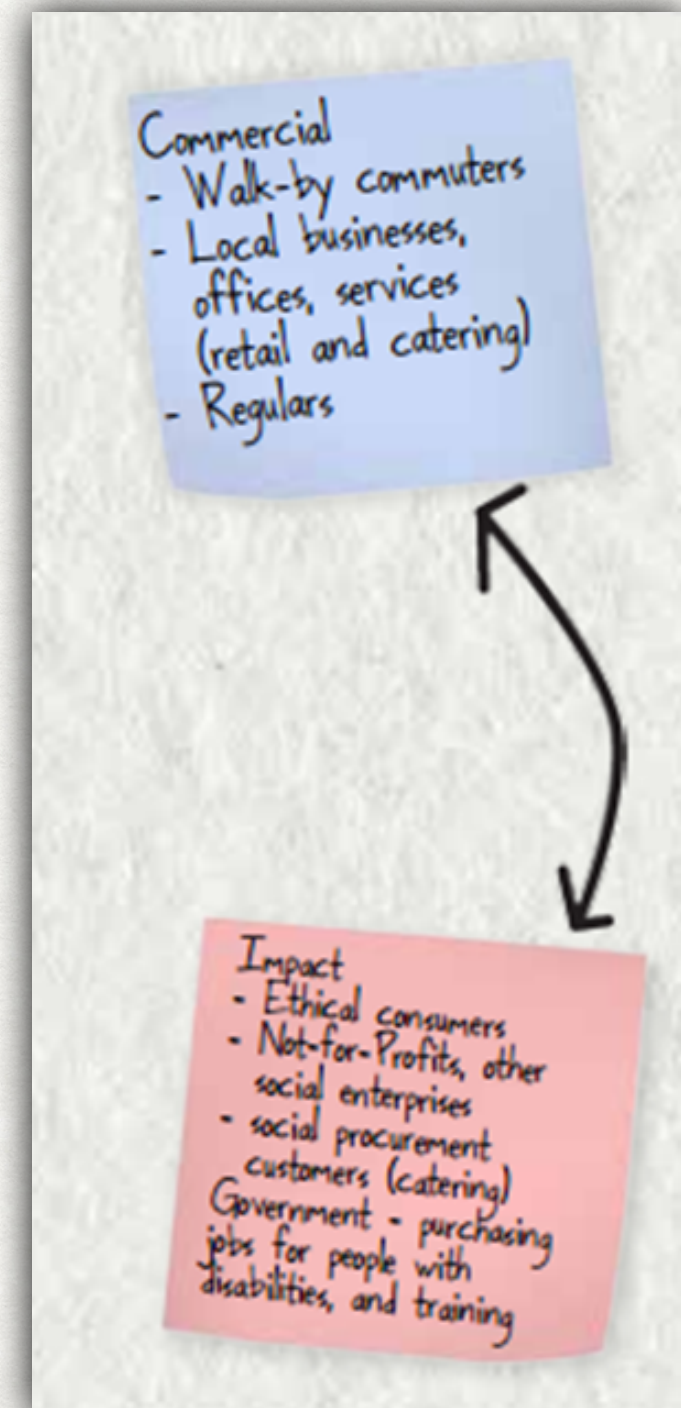
[nespresso.com](http://nespresso.com)



# COMERCIAL E IMPACTOS

## LLENANDO EL CANVAS

- Siempre que algún área del modelo de negocios sea analizada, ella debe ser descrita con foco en los tres principales aspectos del modelo:
  - Comercial;
  - Impacto Social;
  - Impacto para el Reino.



# TRABAJO EN GRUPO

## CREAR SU PRIMERO MODELO DE NEGOCIOS



# CANVAS

Segmento de clientes: para determinar tu nicho de mercado pregúntate a quién creas valor.

Propuesta de Valor: para definir tu propuesta de valor es crítico saber qué problema ayudas a solucionar a tus clientes.

Canales: identifica cuál va a ser el medio por el que vas a hacer llegar tu propuesta de valor a tu segmento de clientes objetivo.

Relación con clientes: Reflexiona sobre cuál va a ser tu relación con los clientes. Dónde empieza y dónde acaba esta relación.

Flujo de ingresos: tienes que tener claro cómo vas a ganar dinero.

# CANVAS

Recursos Clave: ¿Qué necesitas para llevar a cabo la actividad de tu empresa? Los recursos pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales.

Actividades Clave: cuáles son las actividades nucleares para tu empresa.

Asociaciones Clave: enumera los agentes con los que necesitas trabajar para hacer posible el funcionamiento del modelo de negocio (alianzas estratégicas, proveedores...).

Estructura de Costes: después de analizar las actividades clave, los recursos clave y asociaciones clave, reflexiona sobre los costos que tiene tu empresa.

# COMENZANDO SU JORNADA BAM

## 5 CONSEJOS

### 1. Busque al Señor:

Tenga un tiempo para orar. Si Dios te está llamando para servirle en el mundo de los negocios, pregunte dónde, cuándo, cómo y con quién? ¿Hacia qué camino de preparación Él está te conduciendo?

### 2. Conecte con casos reales de BAM:

Lea sobre casos reales de negocios como misión, participe de eventos donde usted va a escuchar a personas reales contando sus historias. Las historias traen ideas vivas que simplemente despiertan nuevas ideas en nuestra mente.

### 3. Encuentra una comunidad:

Encuentra o crea una comunidad que te proporcionará soporte en tu jornada BAM. Encuentre un mentor o conéctese con un grupo de personas que piensan como usted. Esto ampliará su visión, orarán con usted y le harán reflexionar sobre sus ideas.

### 4. Hacer esto concreto:

Defina metas, escriba sus ideas, revise posibilidades. El siguiente paso en su jornada, no va a suceder solo. Documente y capture sus ideas para traer claridad al siguiente paso.

### 5. Dar el primer paso:

Identifique el siguiente paso durante su proceso de buscar al Señor, escuche historias, busque consejo con otras personas y planifique. Después, ¡vaya!