

BUSINESS MODEL CANVAS

Sample Exam BMCP V102021

1. A continuación, encontrará una lista de los diferentes autores de metodologías y métodos para el emprendimiento, seleccione el autor de cada método / metodología. Elija una sola respuesta
 - A. Eric Ries: Lean Startup, Steve Blank: Business Model Canvas, Alexander Osterwalder: Customer-Driven Development
 - B. Steve Blank: Customer Driven Development, Alexander Osterwalder: Lean Startup, Eric Ries: Business Model Canvas.
 - C. Eric Ries: Lean Startup, Steve Blank: Customer Driven Development, Alexander Osterwalder: Business Model Canvas
 - D. Steve Blank: Lean Startup, Alexander Osterwalder: Business Model Canvas, Eric Ries: Customer Driven Development.

2. ¿Quién creó el Lean Canvas?
 - A. Scott Kelly
 - B. Álex Osterwalder
 - C. Steve Jobs
 - D. Ash Maurya

3. ¿Cuál de los siguientes bloques solo está presente en Lean Canvas?
 - A. Relaciones con los clientes
 - B. Recursos clave
 - C. Métricas clave
 - D. Actividades clave

4. ¿Cuál de los siguientes bloques solo está presente en Lean Canvas?
 - A. Ventaja injusta
 - B. Recursos clave
 - C. Relaciones con los clientes
 - D. Actividades clave

5. ¿Cuál de los siguientes bloques solo está presente en el Business Model Canvas?
 - A. Problema
 - B. Canales
 - C. Solución
 - D. Ventaja injusta

6. ¿Qué es una Ventaja Única Especial en Lean Canvas?

- 1) Es algo que no puede ser fácilmente copiado o comprado por sus competidores.
 - 2) Es una conversación que tiene con sus competidores (actuales y nuevos) sobre por qué NO deben tratar de robarse a sus clientes.
- A. 1 es correcto
 - B. 2 es correcto
 - C. 1 y 2 son correctos
 - D. Ambos son incorrectos

7. El Business Model Canvas fue inventado originalmente por _____ y proviene de su libro, Business Model _____. Fue diseñado para ayudar a las empresas de varios tamaños a centrarse en planes operativos, estratégicos y de marketing. El lienzo lean es una variación del lienzo del modelo de negocio creado por _____.

- A. Alexander Osterwalder, Ontology, Ash Maurya
- B. Alexander Osterwalder, Generation, Ash Maurya
- C. Ash Maurya, Ontology Alexander Osterwalder
- D. Ash Maurya, Generation, Alexander Osterwalder

8. Elegir la respuesta correcta

- A. El Business Model Canvas está dirigido a empresas nuevas y existentes. El Lean Canvas está dirigido solo a empresas de nueva creación
- B. El Business Model Canvas está dirigido a clientes, inversores, empresarios, consultores y asesores. El Lean Canvas está dirigido a emprendedores
- C. El Business Model Canvas enfatiza los canales y las relaciones con los clientes. El Lean Canvas no enfatiza los segmentos de clientes, ya que las startups pueden no tener clientes todavía
- D. Todo lo anterior es cierto

9. El método lean startup se basa en lo menos posible de _____.

- I. tiempo
- II. dinero
- III. personal

Por favor, elija sólo una respuesta:

- A. I, II y III
- B. I y II únicamente
- C. Sólo yo
- D. III únicamente

10. El CEO de una empresa de lean startup **PROBABLEMENTE** contrataría a alguien que es / tiene _____.

- A. Capaz de aprender rápidamente y adaptarse
- B. Al menos una maestría
- C. Muy experimentado y extremadamente detallado
- D. Más de 50 años de edad

11. La venta de activos, las cuotas de uso, las cuotas de suscripción y los préstamos, alquileres y/o arrendamientos son claros ejemplos de que bloque del BMC (Business Model Canvas):

- A. Flujos de ingresos
- B. Preposiciones de valor
- C. Estructura de costos
- D. Actividades clave

12. ¿Quién es el autor de Lean Canvas?

- A. Eric Ries
- B. Steve Blank
- C. Alexander Osterwalder
- D. Ash Maurya

13. Cuando se adaptó el Business Model Canvas para las lean startups, se identificaron _____ bloques que, según el autor, no eran cruciales para los fundadores de

startups. El autor del Lean Canvas los sustituyó por otros bloques que tenían más sentido para los nuevos startups.

- A. 6
- B. 4
- C. 5
- D. 2

14. ¿Por qué usar Lean Canvas vs Business Model Canvas? Por favor, elija todas las respuestas que se aplican:

- A. El Lean Canvas fue diseñado para startups y tiene componentes específicamente dirigidos a apoyar el proceso de lean startup
- B. El Lean Canvas se utiliza para validar sus ideas y conceptos
- C. Una vez las empresas han validado el negocio con el Lean Canvas migran hacia el Business Model Canvas; Este último es también muy usado por compañías ya establecidas y tradicionales.
- D. El Business Model Canvas es una herramienta estratégica de gestión y emprendimiento. Le permite describir, diseñar, desafiar, inventar y pivotar su modelo de negocio
- E. Todo lo anterior

15. ¿Cuáles son las ventajas del Lean Canvas? Por favor, elija todas las respuestas que se aplican:

- A. Se centra en comprender el problema que la empresa está tratando de resolver.
- B. Restringe la caja de "soluciones", fomentando ideas simples y fácilmente comprobables.
- C. Propone métricas clave para evaluar si el negocio se está moviendo en la dirección correcta.
- D. Da cuenta de condiciones inciertas, suposiciones y datos incompletos.
- E. Todo lo anterior

16. _____ es una herramienta de visualización de modelos de negocio que se enfoca en la metodología Lean Startup, cuyo enfoque es generar nuevas ideas y llevarlas a prototipos para verificar si el mercado está buscando las soluciones que se están proponiendo.

- A. Business Model Canvas
- B. Lean Canvas
- C. Gestión de proyectos con implementación en cascada
- D. Gestión 3.0

17. ¿Cuál de los siguientes bloques solo está presente en Lean Canvas?
- A. Problema
 - B. Recursos clave
 - C. Relaciones con los clientes
 - D. Actividades clave
18. ¿Qué es la Estrategia de Negocio?
- A. Es el conjunto de conceptos y pautas utilizadas por la organización para sobrevivir, crecer, obtener productividad en el presente y asegurar su sostenibilidad en el futuro
 - B. El proceso por el cual una empresa espera crear valor a largo plazo para los accionistas y las partes interesadas
 - C. Es el punto de partida de cualquier proceso emprendedor y, por tanto, debe ser el primer paso a la hora de iniciar un proyecto.
 - D. Todo lo anterior
 - E. Nada de lo anterior
19. ¿Qué describe un "Modelo de Negocio"? Por favor, elija sólo una respuesta:
- A. Describe el problema y la solución para una organización
 - B. Describe cómo una organización crea, entrega y captura valor.
 - C. Describe un pronóstico de ingresos, ganancias y flujo de efectivo
 - D. Todo lo anterior
 - E. Nada de lo anterior
20. El Lean Canvas habla de que una vez definido el problema es más fácil saber cuál es la posible solución. Defina cuáles son las _____ características más importantes del producto/servicio, céntrese en ellas y olvídense de las que pueden hacerle perder tiempo.
- A. 3
 - B. 2
 - C. 5
 - D. 6

21. Cuando se trata de lanzar una empresa emprendedora, no todo vale, no puedes simplemente saltar locamente o esperar tres años para poner en marcha tus proyectos.

Una vez que tengas la idea, cuál sería el primer paso a seguir para desarrollarla:

- A. Primero cree el Lean Canvas
 - B. Primero crear el Business Model Canvas
 - C. Estructura un plan de negocios detallado con tus proyecciones a 5 años.
 - D. Anote en un cuaderno su plan de acción.
 - E. Nada de lo anterior
22. ¿Cuáles son las lecciones aprendidas al observar los fracasos y éxitos de las startups? Por favor, elija sólo una respuesta:
- A. Los planes de negocios rara vez sobreviven al primer contacto con el cliente
 - B. Pronosticar los ingresos, las ganancias y el flujo de efectivo de las nuevas empresas es en vano
 - C. Las start-ups no son versiones más pequeñas de las grandes empresas
 - D. Todo lo anterior
 - E. Nada de lo anterior
23. ¿Cómo escribir un "plan de negocios" para una empresa tradicional? Por favor, elija sólo una respuesta:
- A. Describir el tamaño de la oportunidad
 - B. Identificar el problema y la solución
 - C. Incluya un pronóstico de 4 años para ingresos, ganancias y flujo de efectivo
 - D. Todo lo anterior
 - E. Nada de lo anterior
24. ¿Cuáles de esos atributos se ven favorecidos por los conceptos de lean startup? Por favor, elija todas las respuestas que se aplican:
- A. Experimentación e iteración
 - B. Elaborar una planificación inicial
 - C. Comentarios de los clientes
 - D. Desarrollo ágil
 - E. Desarrollo de cascadas

25. ¿Cómo funciona una lean startup? Por favor, elija sólo una respuesta:
- A. Escriba un plan de negocios detallado, opere en sigilo, lance prototipos completamente funcionales
 - B. Pruebe hipótesis, descubra clientes de adopción temprana, lance MVP (producto mínimo viable)
 - C. Todo lo anterior
 - D. Nada de lo anterior
26. Lean Canvas habla de cómo muchos startups fracasan, no porque no consigan construir lo que querían construir, sino que fracasan porque gastan tiempo, dinero y esfuerzo en construir el producto equivocado. Averigua cuáles son los _____ principales problemas que quieres resolver y averigua quién es tu competencia
- A. 4
 - B. 5
 - C. 7
 - D. 3
27. ¿Cómo reacciona una startup a hipótesis invalidadas? Elija una sola respuesta:
- A. Despedir al CEO (director ejecutivo)
 - B. Despedir al CFO (director financiero)
 - C. Girar hacia un nuevo conjunto de hipótesis
 - D. Impulsar el marketing y contratar más profesionales de ventas.
 - E. Todo lo anterior
28. ¿Cuál de los siguientes bloques solo está presente en el Business Model Canvas?
- A. Problema
 - B. Solución
 - C. Ventaja Única de Valor
 - D. Propuestas de valor

29. "Para entender nuestro proyecto y modelo de negocio, es esencial entender por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes, qué están pagando y cómo están pagando actualmente".

Esta instrucción corresponde a qué bloque del Business Model Canvas.

- A. Segmentos de clientes
- B. Canales
- C. Estructura de costos
- D. Flujos de ingresos

30. ¿Qué no ofrece el Business Model Canvas? Resultado de la imagen para "Business Model Canvas"

- A. El Business Model Canvas es un lenguaje compartido para describir, visualizar, evaluar y cambiar los modelos de negocio
- B. El Business Model Canvas ayuda a visualizar lo que es importante y obliga a los usuarios a abordar áreas clave
- C. El Business Model Canvas es una visión holística de nuestro plan de negocios
- D. El Business Model Canvas proporciona un plan estratégico de 3 a 5 años

31. ¿Cuál de los siguientes bloques solo está presente en el Business Model Canvas?

- A. Problema
- B. Solución
- C. Relaciones con los clientes
- D. Ventaja Única de Valor

32. Un ejemplo de Iterar sería (Elija una sola respuesta):

- A. Abortar el producto y desarrollar uno nuevo
- B. Cambiar una característica del producto
- C. Ampliación de una propuesta de producto con un servicio
- D. Reducir la propuesta de un producto mediante la eliminación de un servicio

33. ¿Cuál de los siguientes conceptos está directamente asociado con el bloque de Relaciones con los Clientes? (Elija una sola respuesta)

- A. Fuerza de ventas
- B. Autoservicio
- C. Publicidad
- D. Oportunidad

34. Los elementos estructurales y conceptuales importantes en la definición del proceso de Lean Startup incluyen los siguientes (Elija una sola respuesta):
- A. Producto mínimo viable, pivote
 - B. Desarrollo impulsado por el cliente y validación del cliente
 - C. Experimentar y validar productos y clientes
 - D. Iterar y pivotar
35. Lo que hace una Startup se puede considerar como (Elija una sola respuesta):
- A. Una startup de empresas
 - B. Un negocio
 - C. Un experimento
 - D. Una idea de negocio
36. Algunas de las áreas estratégicas del modelo de negocio son:
- A. Entorno y Estrategias de Océano Azul
 - B. Descubrimiento y validación de clientes
 - C. Validación y creación de clientes
 - D. Búsqueda y validación de clientes
37. Los usuarios tienen diferentes tipos de motivaciones como (Elija una sola respuesta):
- A. Necesidades, intereses y expectativas
 - B. Consciente e inconsciente; racional e irracional
 - C. Objetivo y subjetivo; consciente e inconsciente
 - D. Racional e irracional; objetivo y subjetivo
38. Cuales de las siguientes opciones constituyen dos tipos de patrones de modelo de negocio (Elija una sola respuesta):
- A. Gratis y Freemium
 - B. Modelo de negocio abierto y cerrado
 - C. Plataformas multilaterales y larga cola
 - D. La larga cola y libre

39. La siguiente frase fue acuñada por Kartin Hosanagar, profesor adjunto de Wharton: “La demanda que se obtiene a un precio cero es muchas veces mayor que la que se obtiene a un precio muy bajo”.

A qué tipo de patrón de negocio hace alusión esta frase:

- A. Freemium
- B. Modelo de negocio abierto y cerrado
- C. Plataforma Multilateral
- D. Ideación

40. El Business Model Canvas fue pensado como (Elija una sola respuesta):

- A. Una herramienta de pensamiento visual para validar las hipótesis del modelo de negocio
- B. Un lenguaje común para describir, visualizar y modificar modelos de negocio
- C. Una herramienta para definir modelos de negocio
- D. Una técnica para visualizar y modificar modelos de negocio

RESPUESTAS

- | | |
|----------|----------|
| 1. C | 21.A |
| 2. D | 22.D |
| 3. C | 23.D |
| 4. A | 24.A,B,C |
| 5. B | 25.B |
| 6. A | 26.D |
| 7. B | 27.C |
| 8. D | 28.D |
| 9. B | 29.D |
| 10.A | 30.D |
| 11.A | 31.C |
| 12.D | 32.B |
| 13.B | 33.B |
| 14.A,B,C | 34.A |
| 15.E | 35.C |
| 16.B | 36.A |
| 17.A | 37.B |
| 18.D | 38.C |
| 19.B | 39.A |
| 20.A | 40.B |