

# FASE 1

## Canvas



**begin**  
**blockchain**



enabling new growth for sme's



# CONTENIDO

|           |  |          |
|-----------|--|----------|
| <b>01</b> | Descargo de responsabilidad.....               | <b>3</b> |
| <b>02</b> | Sobre este documento.....                      | <b>4</b> |
| <b>03</b> | Partiendo del Lienzo de Modelo de Negocio..... | <b>5</b> |



El proyecto BEGIN ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.



Cofinanciado por el programa Erasmus+ de la Unión Europea

El proyecto BEGIN (ref. KA202-9980B432) ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí difundida.



Este documento es parte de los resultados del proyecto BEGIN [www.beginblockchain.eu](http://www.beginblockchain.eu) y forma parte del Resultado Intelectual 2 (IO2). Está dirigido a educadores y asesores empresariales, un grupo amplio y diverso que trabaja en centros empresariales, viveros de empresas, cámaras de comercio y colegios regionales, entre otros.



Los recursos que son resultado de IO2 responden a las siguientes necesidades, identificadas a través de nuestro propio Análisis de Necesidades (NEN, Business Adviser Attitudes to Blockchain, 2020):

- Educadores empresariales interesados en introducir la formación, pero inhibidos por su propia inexperiencia y/o que confían en los enfoques tradicionales de "conferencia" y carecen de las estrategias pedagógicas para permitir un desarrollo eficaz de las competencias del siglo XXI.
- Directores y empresarios de PYME que, como alumnos adultos, necesitan enfoques

pedagógicos dinámicos que valoren su experiencia previa y demuestren una clara relevancia para su trabajo diario. Necesitan competencias digitales para comprender el potencial de la cadena de bloques, y competencias empresariales para identificar, evaluar y poner en práctica las oportunidades que ofrece la cadena de bloques.

## STARTING FROM THE BMC

The following Figure summarizes the elements that are typically included in a BMC. Since the training starts from a BMC already sketched by the students (possibly with the help or mentors or tutors), the BMC is the guiding tool for all the activities. Concretely, it must be used thorough all the training in the following ways:

- As a point of departure to access the training from a blockchain business idea.
- As a guide for the self-directed goals of the groups of students. They typically identify unclear points in the BMC or elements that are not detailed enough and have relation with their understanding of blockchain technologies, and use them to formulate learning goals.
- As a way of tracking progress, both by the student group and by the trainer.
- As the final outcome of the training. The idea is that the BMC gets changed and refined during the training, so that the final one, maybe together with a pitch, may be used as a component of the final evaluation.

Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas

|   |  |   |  |  |
|---|--|---|--|--|
| <p><b>PROBLEM</b><br/>Top 3 problems</p> <p style="font-size: 48px; text-align: center;">1</p>  | <p><b>SOLUTION</b><br/>Top 3 features</p> <p style="font-size: 48px; text-align: center;">4</p> <p><b>KEY RESOURCES</b><br/>Key activities you measure</p> <p style="font-size: 48px; text-align: center;">8</p> | <p><b>VALUE PROPOSITIONS</b><br/>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth buying</p> <p style="font-size: 48px; text-align: center;">3</p> | <p><b>UNFAIR ADVANTAGE</b><br/>Can't be easily copied or bought</p> <p style="font-size: 48px; text-align: center;">5</p> <p><b>CHANNELS</b><br/>Path to customers</p> <p style="font-size: 48px; text-align: center;">9</p> | <p><b>CUSTOMER SEGMENTS</b><br/>Target Customers</p> <p style="font-size: 48px; text-align: center;">2</p> |
| <p><b>COST STRUCTURE</b><br/>Customer Acquisition Costs<br/>Distributing Costs<br/>Hosting<br/>People, etc.</p> <p style="font-size: 48px; text-align: center;">7</p> |  | <p><b>REVENUE STREAMS</b><br/>Revenue Model<br/>Lifetime Value<br/>Revenue<br/>Gross Margin</p> <p style="font-size: 48px; text-align: center;">6</p>                           |  |  |

## PARTIENDO DEL LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO

La siguiente figura resume los elementos que suelen incluirse en un lienzo de modelo de negocio. Ya que la formación parte de un lienzo ya esbozado por los estudiantes (posiblemente con la ayuda de mentores o tutores), dicho lienzo es la herramienta de guía para todas las actividades. Concretamente, se debe usar a lo largo de toda la formación de las siguientes maneras:

- Como punto de salida para acceder a la formación desde una idea de negocio con blockchain.
- Como guía para los objetivos propios de los grupos de estudiantes. Por lo general, estos identifican puntos poco claros en el lienzo de modelo de negocio o elementos no suficientemente detallados utilizados para formular objetivos de aprendizaje, lo que está directamente relacionado con su comprensión de las tecnologías blockchain.
- Como forma de seguir el progreso, tanto del grupo de estudiantes como del instructor.
- Como el resultado final de la formación. La idea es que el lienzo se perfeccione y modifique durante la formación, de modo que el definitivo, tal vez junto con un lanzamiento, pueda utilizarse como componente de la evaluación final.

Lean Canvas es una adaptación de The Business Model Canvas

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| <b>PROBLEMA</b><br>Los 3 principales problemas.<br><br><b>1</b>                               | <b>SOLUCIÓN</b><br>Las 3 principales características.<br><br><b>4</b> | <b>PROPUESTA DE VALOR ÚNICA</b><br>Una frase clara, simple, sencilla que explique qué te hace especial y como vas a ayudar a tus clientes a resolver el problema.<br><br><b>3</b> | <b>VENTAJA DIFERENCIAL</b><br>No puede ser fácilmente copiada o comprada.<br><br><b>5</b> | <b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b><br>Los clientes objetivo<br><br><b>2</b> |
|   | <b>MÉTRICAS CLAVE</b><br>Actividades clave a medir.<br><br><b>8</b>   |   | <b>CANALES</b><br>Vía de acceso a clientes.<br><br><b>9</b>                               |   |
| <b>ESTRUCTURA DE COSTES</b><br>Gastos, coste de adquisición de clientes, etc.<br><br><b>7</b> |   | <b>FUENTES DE INGRESOS</b><br>Modelo de ingresos, margen bruto, etc.<br><br><b>6</b>  |   |   |

# 1

## PROBLEMA

- ¿Es uno de los elementos identificativos de blockchain (transparencia, seguridad, descentralización, etc.) claramente un componente importante del problema?

# 2

## SEGMENTOS DE CLIENTES

- ¿Requiere la propuesta algún conocimiento por parte de sus potenciales usuarios que pueda convertirse en un inhibidor?
- -¿Son estos clientes, en el sentido de pagarles directamente, o son "usuarios" de la aplicación descentralizada, que pagan por su uso a diferentes actores de las redes? ¿Algunos de ellos no son realmente usuarios sino "socios" que también se beneficiarán de la aplicación?

# 3

## PROPUESTA DE VALOR ÚNICA

- ¿La propuesta de valor único depende del uso de blockchain o de la descentralización?
- - ¿Por qué es diferente de la propuesta de valor de aplicaciones similares que no son de blockchain?

# 4

## SOLUCIÓN

- ¿Qué elementos de la cadena de bloques son importantes en la solución propuesta?

# 5

## VENTAJA DIFERENCIAL

- Este elemento es controvertido en las aplicaciones de blockchains públicas y sin permisos, ya que por su diseño suelen ser fáciles de copiar (código abierto, totalmente documentado) y no hay forma de "comprar" una aplicación, ya que sus datos residen en la red pública y una empresa no puede tener el control de esta.
- Solo podría tener sentido en las blockchains de consorcio o privadas.

# 6

## FUENTES DE INGRESOS

- - ¿Es necesario tokenizar? ¿Deben ser estos tokens de utilidad, de activos o de ambos?
- - ¿La startup va a conservar parte de un lanzamiento inicial de un nuevo protocolo o aplicación? ¿Cuáles serán las reglas que se pueden considerar "justas" para los usuarios del protocolo?
- - ¿Se dedica la startup a cobrar comisiones? Se debe tener en cuenta que, en general, estas tarifas estarían abiertas al cobro para cualquier participante si se trata de una cadena de bloques pública.
- ¿Está la startup considerando ayudas/capital de riesgo u otras fuentes de ingresos para el desarrollo, diferentes a las inherentes a la tokenización si es el caso?
- ¿Cómo encaja todo lo anterior en un modelo cripto-económico unificado? (esto puede no aplicarse a las blockchains privadas o de consorcio)

## 7 ESTRUCTURA DE COSTOS

- Para las privadas o de consorcios: comparar las opciones de hosting o blockchain as-a-service.
- Para las blockchains públicas: en este caso, para la mayoría de los casos la estructura de costes se analizará en el protocolo o aplicación, y la startup será una de las participantes que incurrirá en estos costes.
- En todos los casos: considere la dificultad de contratar desarrolladores

## 8 RECURSOS CLAVE

- Qué elementos de una blockchain necesita para crear valor para sus clientes?
- La infraestructura de blockchain debe permitirle crear, entregar y capturar valor... ¿cuáles son los recursos clave de blockchain indispensables para su modelo de negocio?
- No realizará todas las actividades clave ni dispondrá de todos los recursos clave, así que, ¿cuáles son los socios / tecnologías clave que potenciarán su negocio?

## 9 CANALES

- ¿Cómo se entregan las propuestas de valor a los clientes (canales de clientes)?
- ¿Existen diferentes canales para los distintos segmentos de clientes identificados?

*Cabe señalar que el lienzo, sobre todo en el caso de los proyectos que implican blockchains públicas, se vuelve muy diferente de los convencionales. Esto es de esperar debido a los problemas mencionados anteriormente, y es el núcleo de la formación, ya que los estudiantes tendrían que hacer frente a un cambio en la forma de conceptualizar el modelo si aún no están acostumbrados a la idea de aplicaciones y protocolos descentralizados.*



# 1 PROBLEM

- Are one of the justifying elements of blockchain (transparency, security, decentralization, etc.) clearly an important component of the problem?

# 2 CUSTOMER SEGMENTS

- Do the proposition require some knowledge from its potential users that may become an inhibitor?
- Are these customers in the sense that they pay you directly or are “users” of the decentralized app, that pay for their use to different actors in the networks? Are some of these actually not users but “partners” that will also benefit from the DApp?

# 3 UNIQUE VALUE PROPOSITION

- Is the unique value proposition reliant on the use of a blockchain or decentralization?
- Why is it different from the value proposition of similar non-blockchain applications?

# 4 SOLUTION

- Which of the elements of blockchain are important in the solution proposed?

# 5 UNFAIR ADVANTAGE

- This element is controversial in applications in public, permissionless blockchains, since they are by design typically easy to be copied (open source, fully documented) and there is no way of “buying” an application since its data resides in the public network and a company cannot have control of it.
- This may still have sense in consortium or private blockchains.

# 6 REVENUE STREAMS

- Is there a need to tokenize? Shall these tokens be utility or assets or both?
- Is the startup going to retain part of an initial launch of a new protocol or application? What will be the rules that can be considered “fair” for the users of the protocol?
- Is the startup engaging in collecting fees? Note that in general, these fees would be open to collection for any participant if in a public blockchain.
- Is the startup considering grants/VC or other sources of income for the development, different from those inherent to the tokenization if applicable?
- How all the above fits in a unified cryptoeconomic model? (this may not apply to private or consortium blockchains)

## 7 COST STRUCTURE

- For private or consortium: compare the hosting or blockchain as-a-service options.
- For public blockchains: in this case, for most cases the cost structure shall be analyzed in the protocol or DApp, and the startup will be one of the participants that will incur in these costs.
- For all cases: consider the difficulty in recruiting developers

## 8 KEY RESOURCES

- Which elements of a blockchain do you require to create value for your customers?
- The blockchain infrastructure should allow you to create, deliver and capture value... which are the blockchain key resources that are indispensable to your business model?
- You will not perform all key activities nor you will have all key resources so, which are the key partners / technologies that will leverage your business?

## 9 CHANNELS

- How value propositions are delivered to your customers (customer channels)?
- Are there different channels for the different customer segments identified?

*It should be noted that the BMC especially in the case of projects that involve public blockchains becomes very different from conventional ones. This is to be expected due to the problems discussed above, and is the core of the training, since students would need to deal with a change in the way the conceptualize the model, if they are still not used to the idea of decentralized applications and protocols.*

[www.beginblockchain.eu](http://www.beginblockchain.eu)

f in



**begin  
blockchain**  
enabling new growth for sme's



El proyecto BEGIN ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.



Cofinanciado por el  
programa Erasmus+  
de la Unión Europea



momentum  
[educate + innovate]



Universidad de Alcalá

TARTU ÜLIKOOL

UIIN  
University Industry  
Innovation Network