

CURSOS DE VERANO 2015

LAS CLAVES DEL EMPRENDIMIENTO

Cómo se establece un Modelo de Negocio

Borja Villa

El Modelo de Negocio

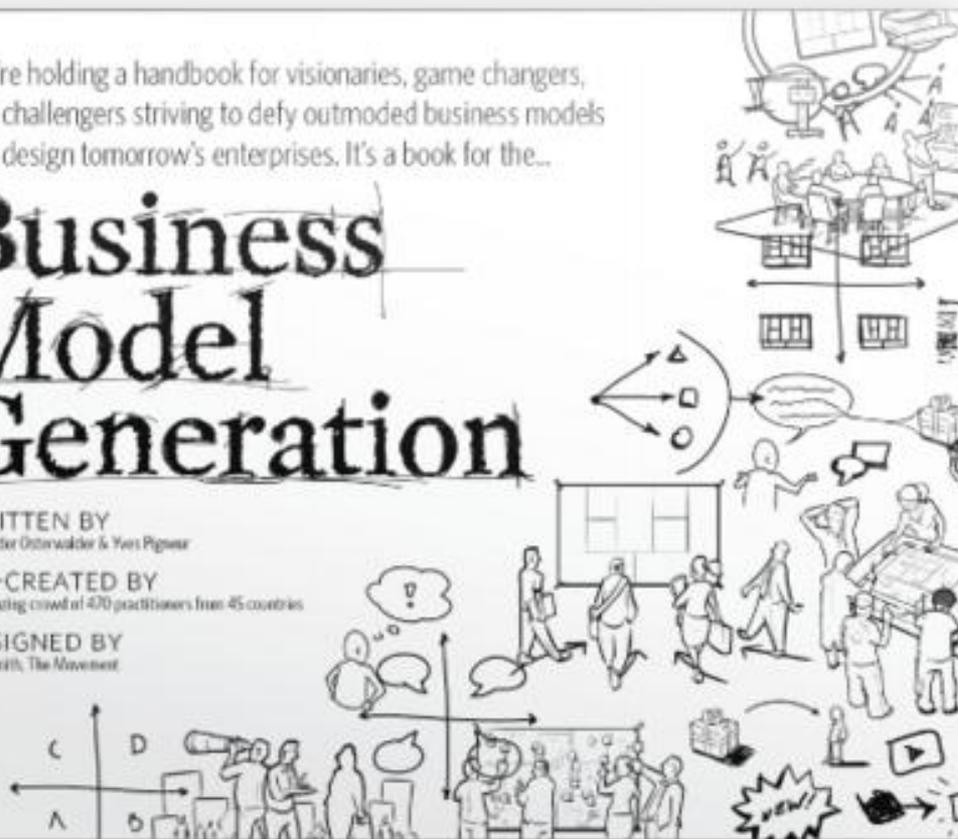
You're holding a handbook for visionaries, game changers, and challengers striving to defy outmoded business models and design tomorrow's enterprises. It's a book for the...

Business Model Generation

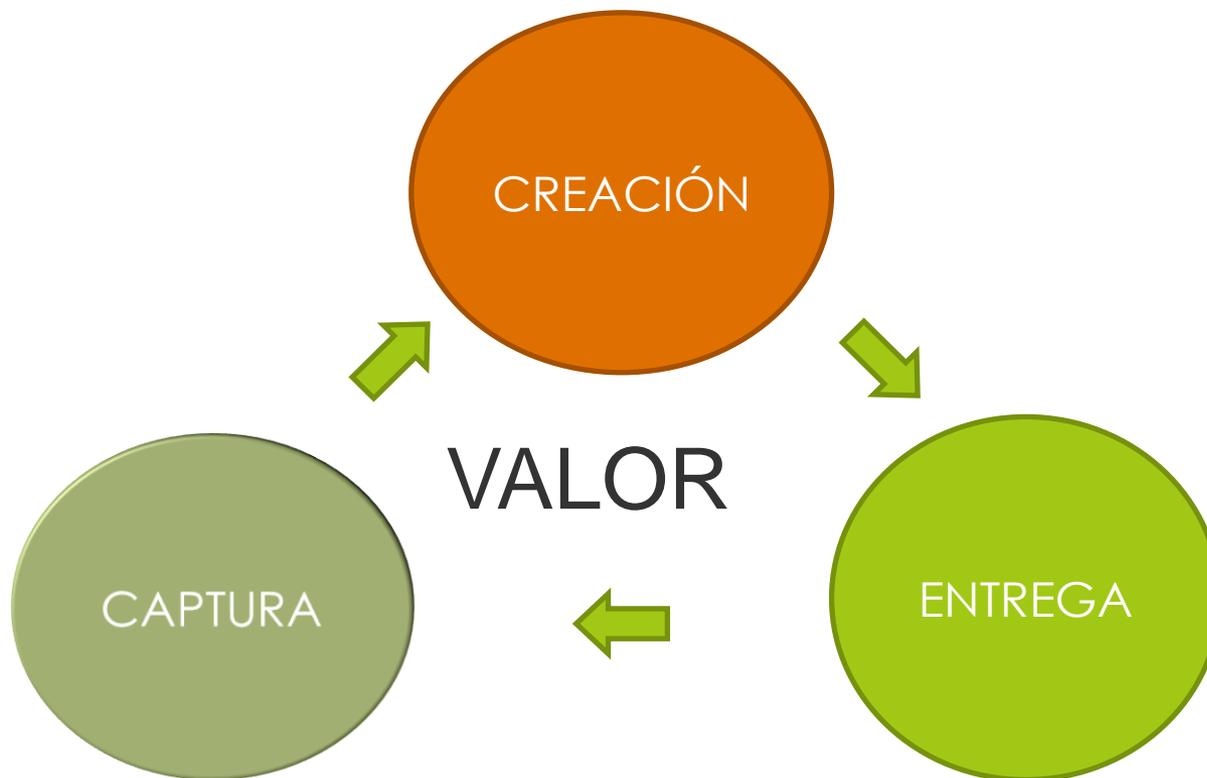
WRITTEN BY
Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

CO-CREATED BY
An amazing crowd of 470 practitioners from 45 countries

DESIGNED BY
Alan Smith, The Movement



El Modelo de Negocio



El Modelo de Negocio

Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa CREA, ENTREGA y CAPTA valor.
(Osterwalder)

El Modelo de Negocio

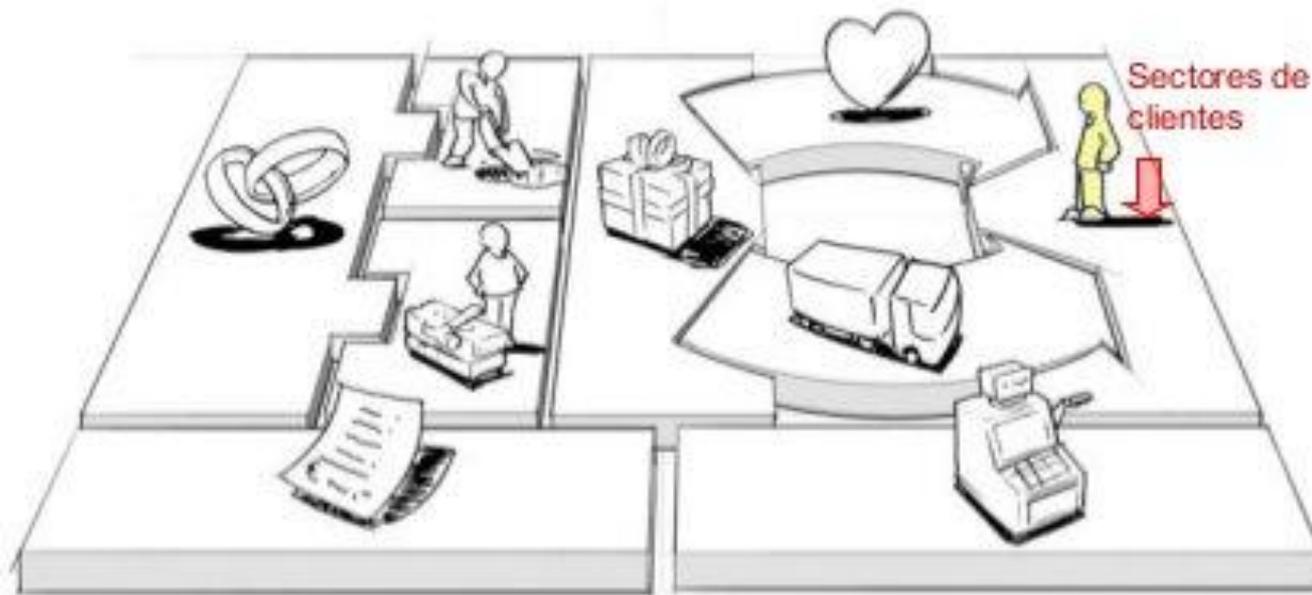


**Analicemos las
piezas...**

El Modelo de Negocio



El Modelo de Negocio:... a quién nos dirigimos?



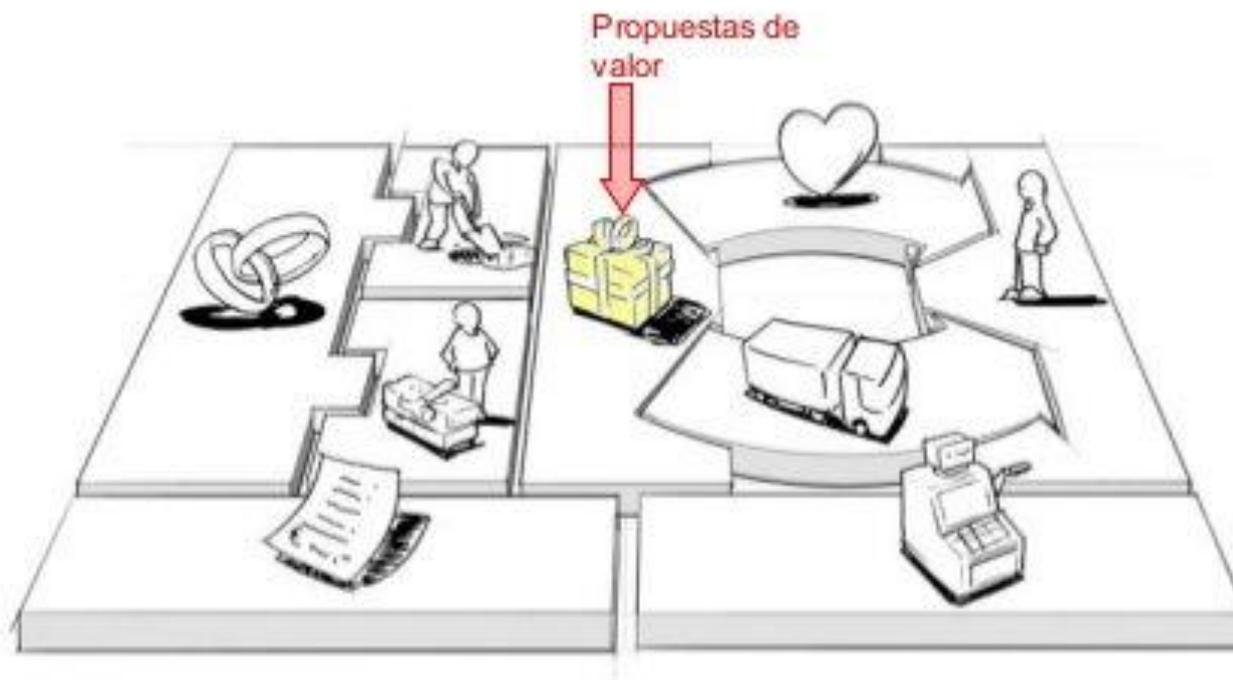
El Modelo de Negocio:... a quién nos dirigimos?

- Mercado de masas,
- nicho,
- mercado segmentado,
- diversificado,
- plataforma multilateral

Segmentar

- necesidades requieren oferta diferente
- Canales de distribución distintos
- Tipo de relación distinta
- Rentabilidad difiere
- Dispuestos a pagar por diferentes aspectos de la oferta

El Modelo de Negocio: ...qué problema solucionamos?



El Modelo de Negocio: ...qué problema solucionamos?

- Novedad,
- personalización,
- llave en mano,
- diseño,
- marca/status,
- precio,
- reducción de costes,
- Accesibilidad...

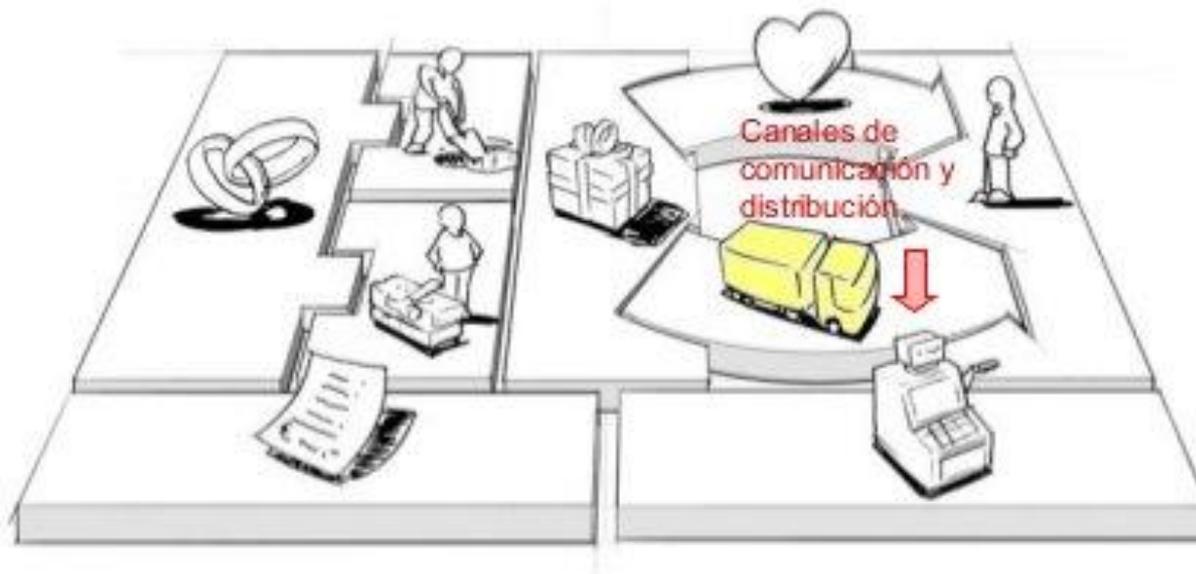
Es lo que hace que se decanten por un servicio/producto u otro.

La oferta puede ser rompedora, innovadora, o no.

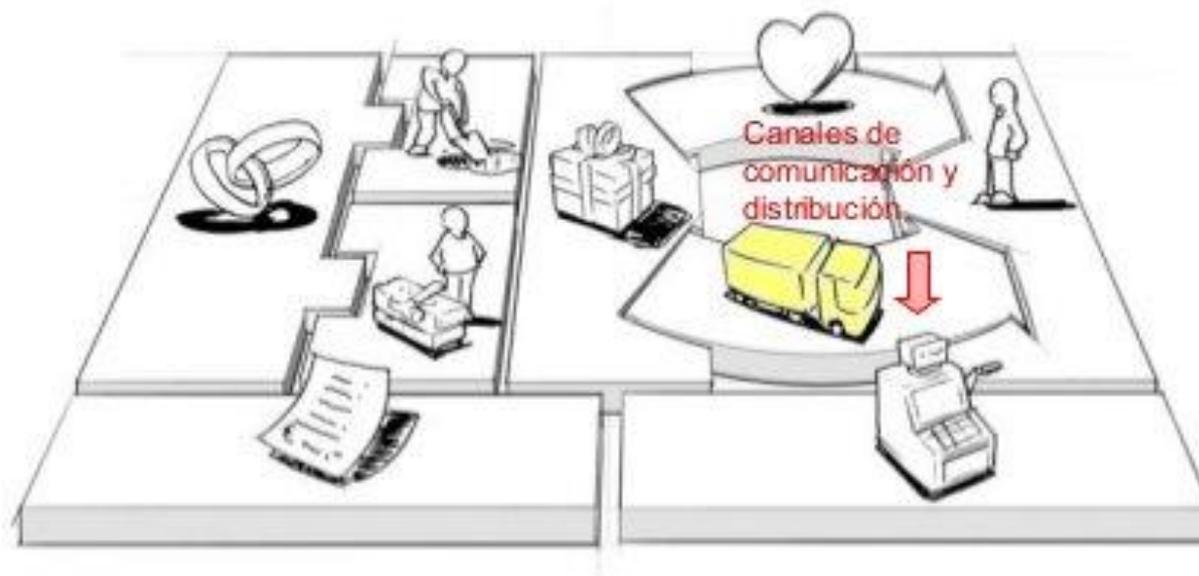
Propuesta de valor

- **Cuantitativa:**
 - Precio, velocidad del servicio..
- **Cualitativa:**
 - Diseño, experiencia del cliente..

El Modelo de Negocio: ..cómo llegamos al cliente?



El Modelo de Negocio: ..cómo llegamos al cliente?



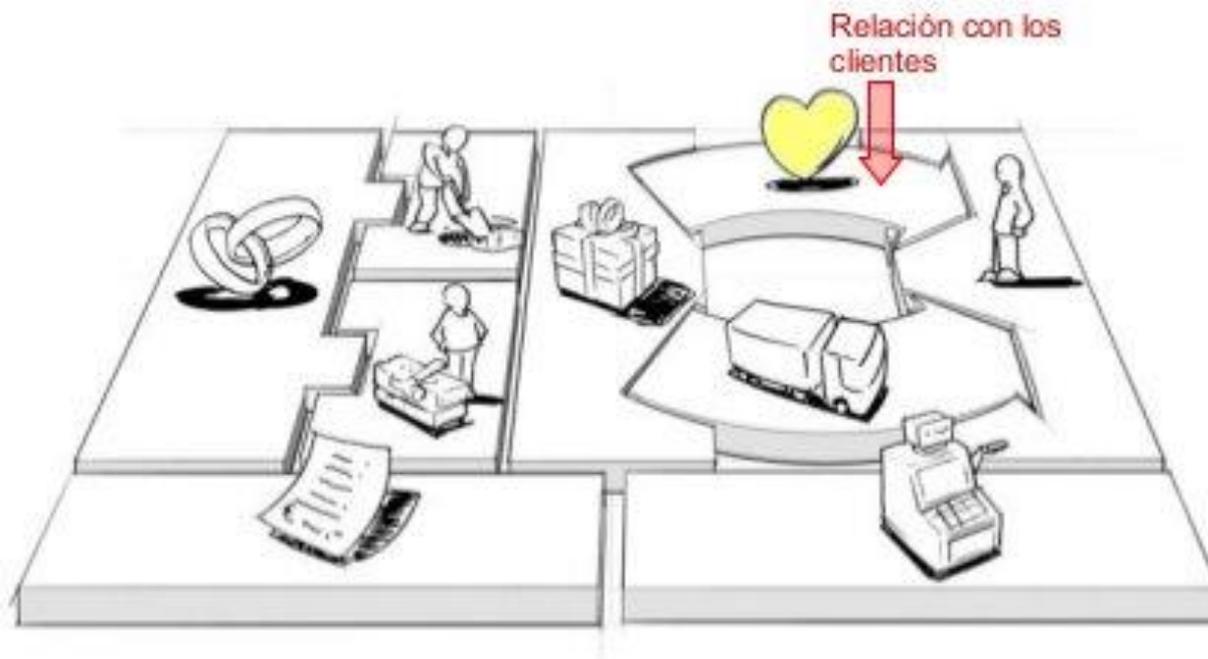
De comunicación, de distribución y de venta

El Modelo de Negocio: ..cómo llegamos al cliente?

Canales directos – indirectos.
Canales propios – socios
comerciales



El Modelo de Negocio: ..cómo nos relacionamos con el cliente?



El Modelo de Negocio: ..cómo nos relacionamos con el cliente?

Buscamos....:

- Captación,
- Fidelización, y
- Estimulación de las ventas

El Modelo de Negocio: ..cómo nos relacionamos con el cliente?

- Asistencia personal,
- exclusiva,
- autoservicio,
- servicios automáticos,
- comunidades (tribus),
- Creación colectiva...

El Modelo de Negocio: ...cómo obtenemos nuestros ingresos?

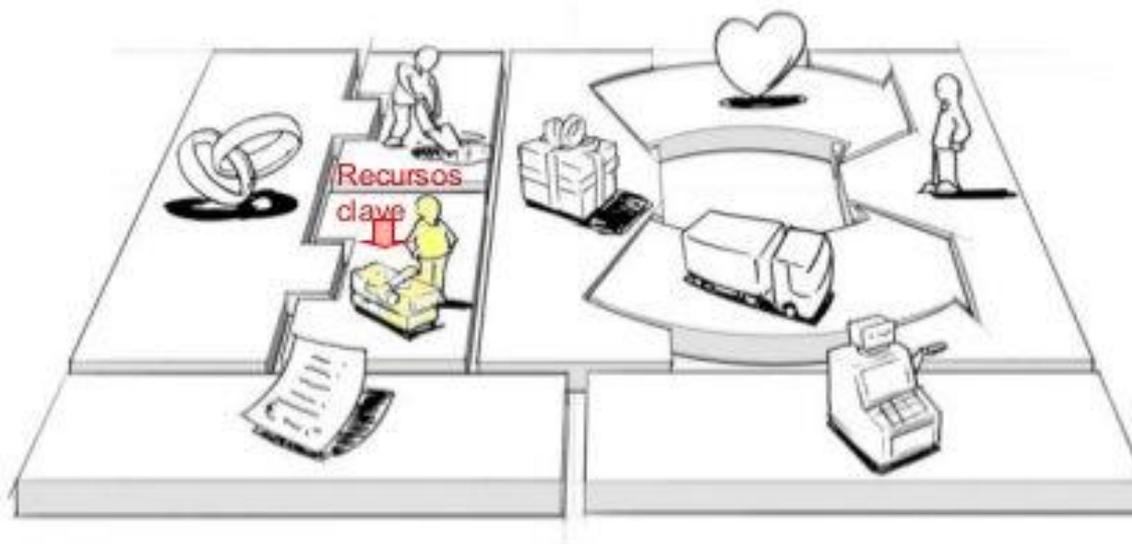


El Modelo de Negocio: ...cómo obtenemos nuestros ingresos?

¿por qué valor está dispuesto a pagar cada segmento de mercado?

- Venta de activos,
- Cuota por uso,
- Cuota por suscripción,
- concesión de licencias,
- gastos de corretaje,
- publicidad...

El Modelo de Negocio: ...cuáles son los recursos más importantes?



El Modelo de Negocio: ...cuáles son los recursos más importantes?

**Para el qué y el quién necesitamos
un cómo!!!**

RECURSOS

Físicos,
económicos,
intelectuales,
humanos...

El Modelo de Negocio: ...las actividades más importantes



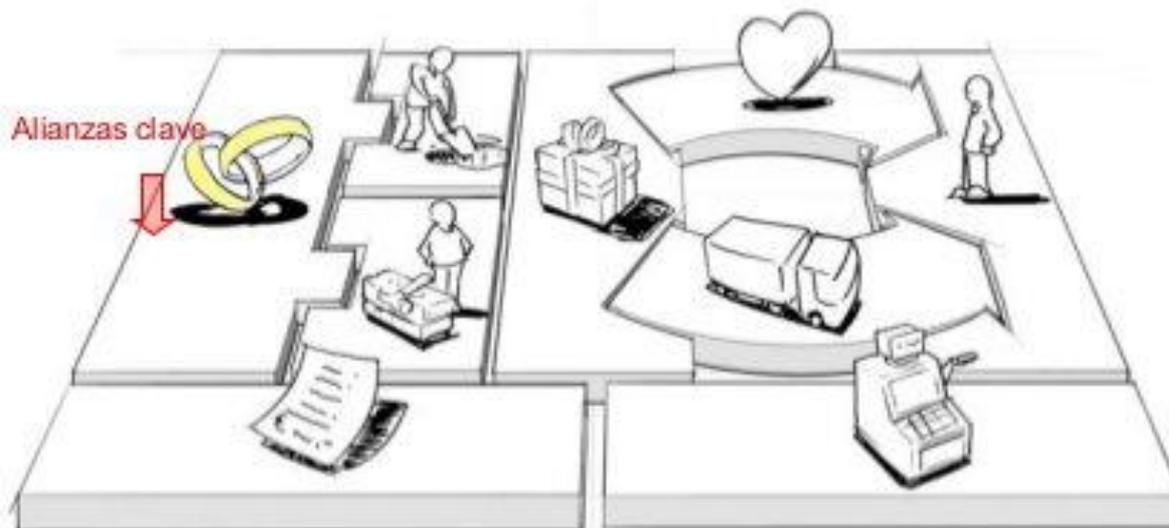
El Modelo de Negocio: ...cuáles son los recursos más importantes?

**Para el qué y el quién necesitamos
un cómo!!!**

ACTIVIDADES

- Producción,
- resolución de problemas,
- plataforma/red

El Modelo de Negocio: ...con quién nos aliamos?



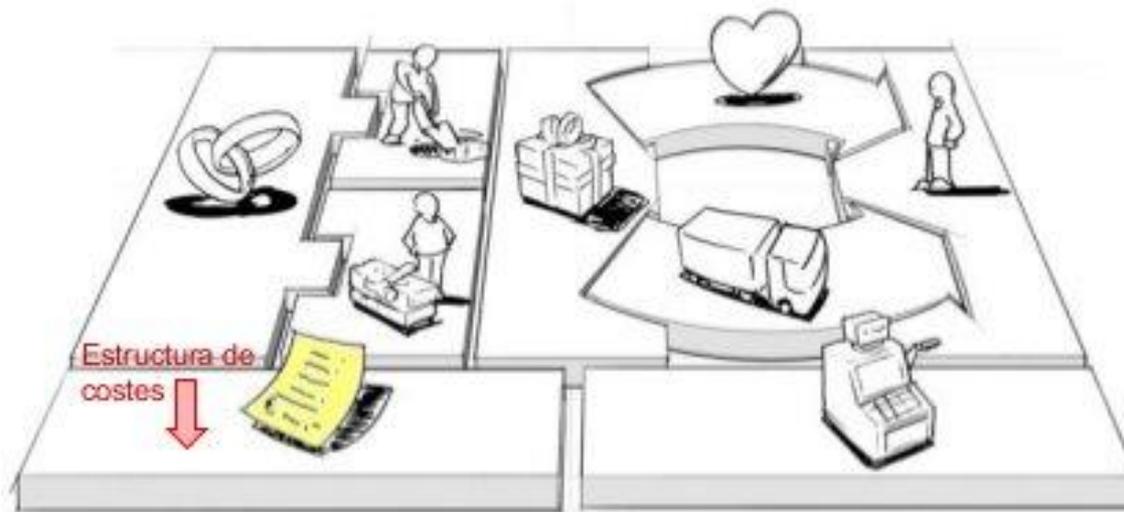
El Modelo de Negocio:...con quién nos aliamos?

3 motivaciones para establecer asociaciones

1. Optimización y economía de escala
2. Reducción de riesgos e incertidumbre
3. Compra de determinados recursos y actividades.

- Alianzas estratégicas,
- coopetición,
- joint ventures,
- Cliente proveedor

El Modelo de Negocio: ...cuáles son los costes necesarios?



El Modelo de Negocio:...cuáles son los costes necesarios?

Cada modelo de negocios tiene un coste. Unos implican más costes que otros, y algunos se basan precisamente en los bajos costes para diferenciarse.

costes para diferenciarse

algunos se basan precisamente en los bajos
Fijos, Variables, economía de escala, economía de campo..

El Modelo de Negocio



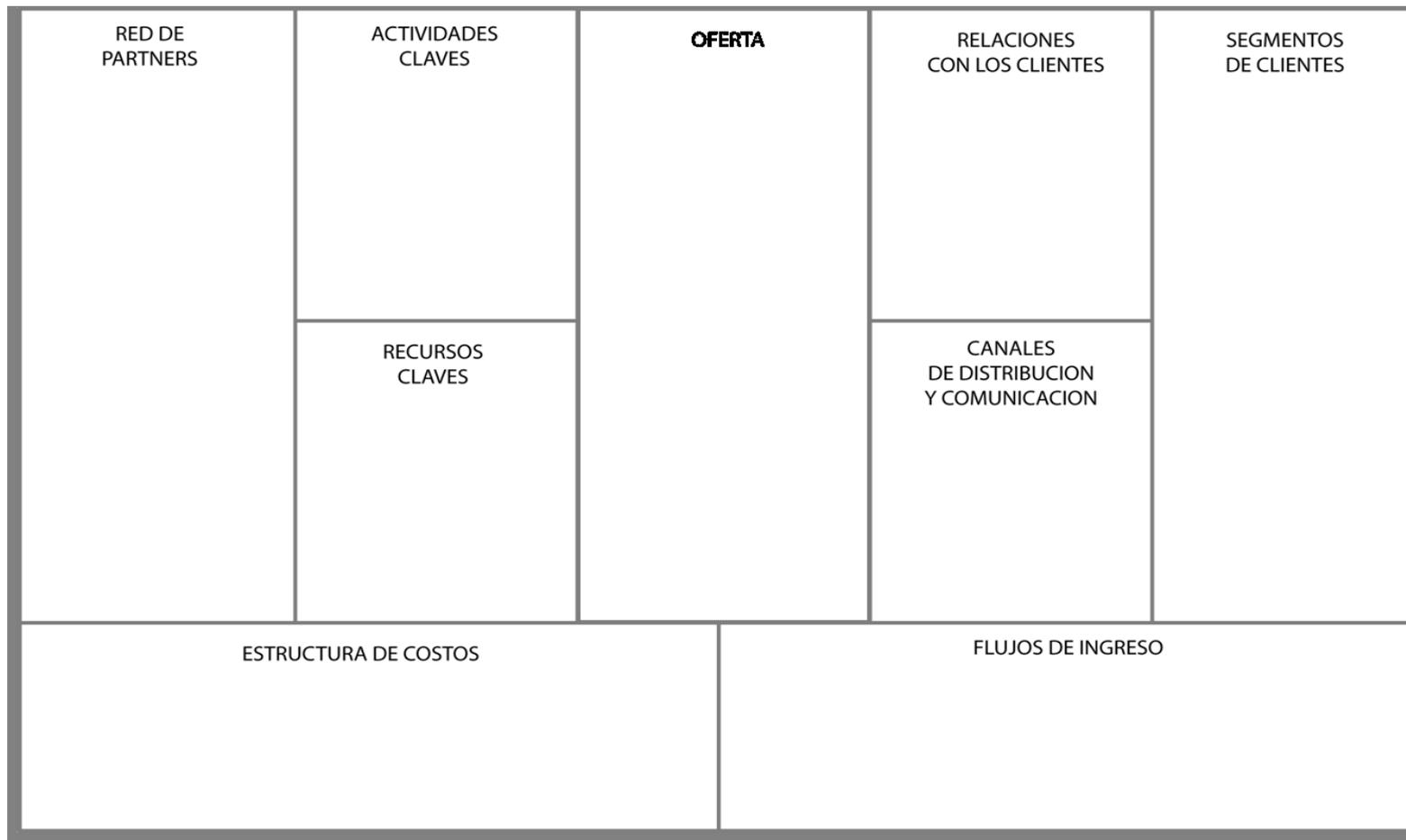
Tenemos muchas
piezas...

El Modelo de Negocio



**El arte (éxito) está en
saber encajarlas**

El Modelo de Negocio: el Modelo del lienzo



El Modelo de Negocio: el Modelo del lienzo

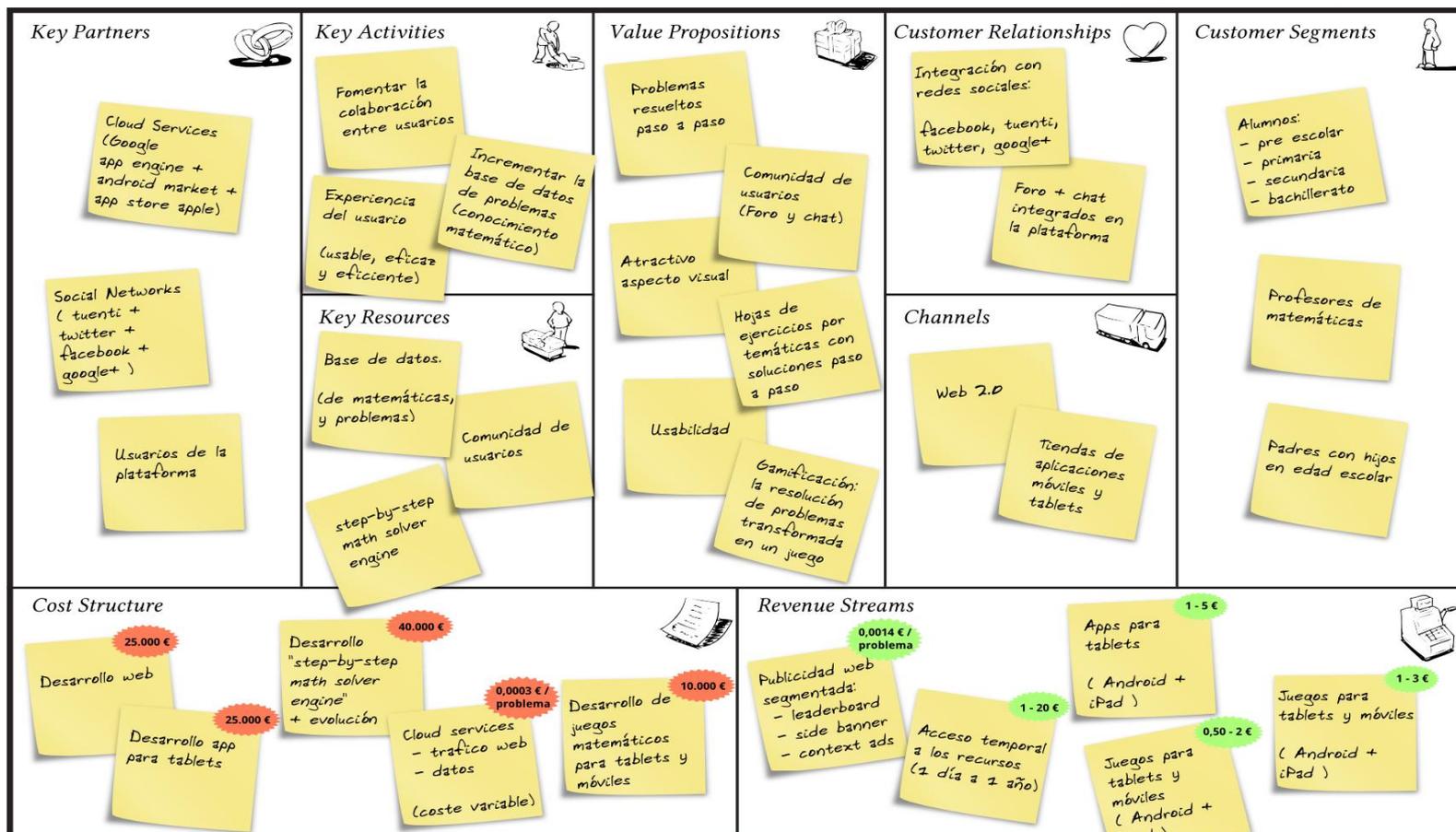
The Business Model Canvas

MathSolver

By: **Jorge Muñoz**

Date: **01 / 02 / 2012**

Version: **1.0**

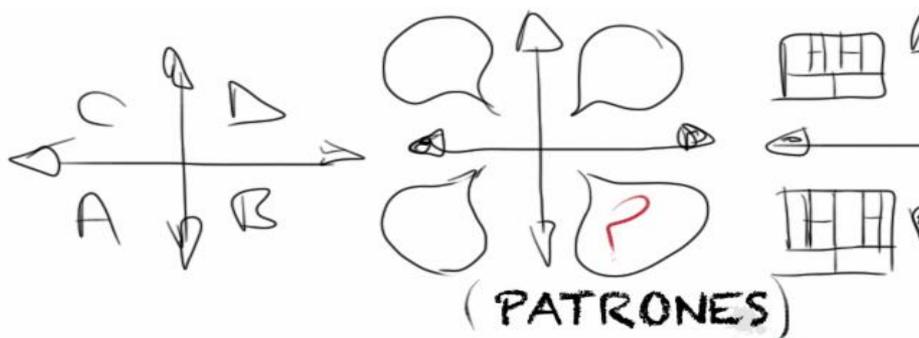


El Modelo de Negocio: Patrones

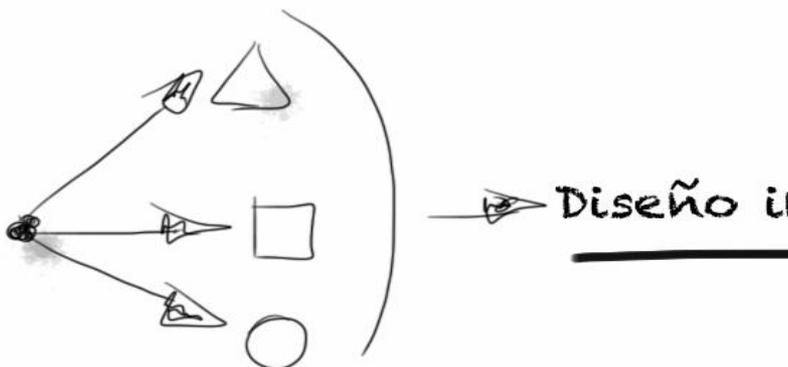
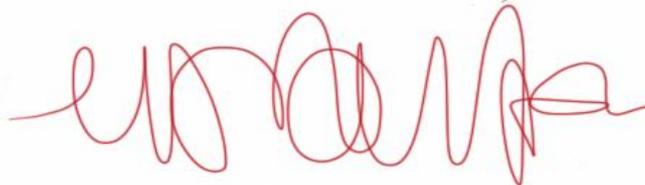


Desagregación, la larga cola,
plataformas, gratis, abiertos

El Modelo de Negocio. Patrón 1



mejorar



1. Separación

Hay 3 ejes básicos de negocios:

- Basados en las relaciones con los clientes
- Basados en la innovación de producto
- Basado en la infraestructura

Los 3 tipos pueden coexistir, pero lo ideal es separarlos creando 3 modelos de negocio distintos

El Modelo de Negocio. Patrón 2

2. Long tail

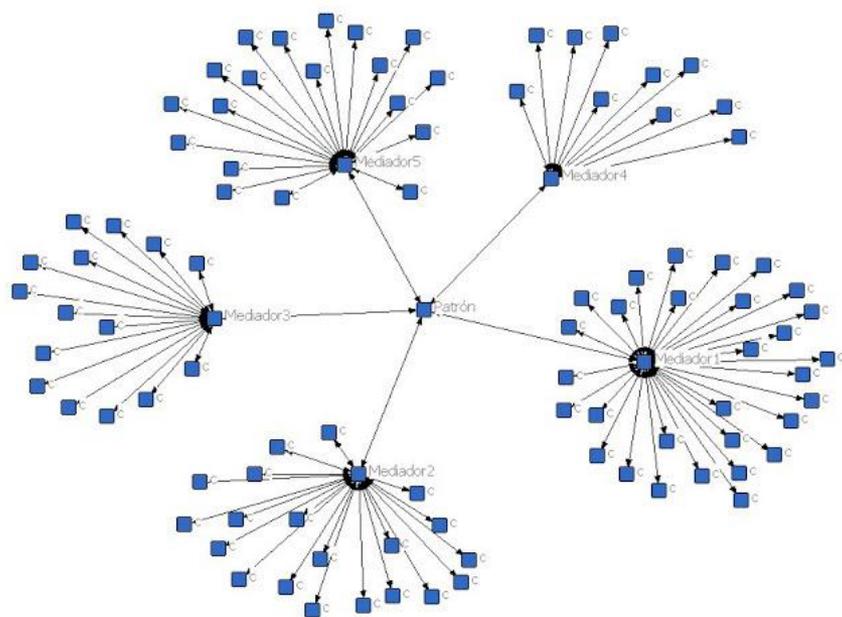
El modelo de negocio de larga cola es simplemente vender menos de más.

Se centra en centrar un gran número de productos nichos, los cuales se venden en menor volumen.

Requieren de bajo costo de inventario y potentes plataformas .



El Modelo de Negocio. Patrón 3



3. Plataformas múltiples

Este modelo de negocio tiene como fin agrupar a dos o más grupos interdependientes y distintos de clientes. Estas plataformas son de valor para un grupo de personas sólo si los otros grupos de clientes también están presente.

Estas plataformas se robustecen cuando se extiende su uso (efecto Red)

El Modelo de Negocio. Patrón 4

4. Gratis

Este modelo de negocio se basa en que un grupo importante de clientes se benefician del producto o servicio de manera gratuita continuamente.

Diferentes modelos hacen posible la oferta gratuita, y los clientes que no pagan son financiados por un menor segmento de cliente.



El Modelo de Negocio: Conclusiones

Mientras el mundo más se interconecta, más complejos son los negocios y emergen oportunidades para crear y capturar valor

El Modelo de Negocio: Conclusiones

Para narrar una historia,
expresar visualmente una
idea, y hacer tangible algo
complejo, se necesitan
herramientas como esta para
explicar nuevos modelos de
negocios

El Modelo de Negocio: Conclusiones

Inventar un producto o servicio no es innovar en un modelo de negocio.

Xerox y Google tuvieron que innovar en su modelo para alcanzar el éxito.

Twitter aún no ha encontrado su modelo.

El Modelo de Negocio: Conclusiones

Un plan de negocios es algo estático, describe un propósito general de una empresa. Un modelo de negocios es algo flexible, vivo, que hay que ir adaptando en base a los continuos cambios.

El Modelo de Negocio: Conclusiones



Thank you