



Universidad del Sureste.

Administración y Estrategias de Negocios.

4to Cuatrimestre.

Innovación de Modelo de Negocios y Gestión de Empresas Familiares.

Profesora: Myreille Rodríguez Alfonso.

Alumno: Sergio Eduardo Lucatero Gudiño.

Comitán de Domínguez, Chiapas.

24/07/2020

Introducción

Hoy en día las empresas cuentan con mayores y mejores técnicas que en el paso de los años han ido evolucionando para el bien de las organizaciones, no obstante, el pasado aun es de gran influencia en la actualidad y gracias a todos esos factores es que hemos avanzado hasta llegar a nuestro sistema actual. Mediante este trabajo buscare explicar lo aprendido en el cuarto parcial de Innovación de Modelo de Negocios y Gestión de Empresas Familiares, desatacando las principales características de los modelos y procesos que los emprendedores de hoy en día utilizan como herramienta fundamental para encaminar a su organización hacia el éxito laboral.

La estrategia vista a través de un modelo de negocio

Los constantes cambios en el entorno laboral son en gran medida el factor principal para que las estrategias empresariales cambien con el fin de adaptarse a las nuevas y crecientes necesidades y de esa manera puedan seguir funcionando como estrategias exitosas apoyadas en el modelo de negocios que elijan. Una buena estrategia de negocios debe ser asertiva a la hora de la ejecución, teniendo muy en cuenta la planeación que deberá llevar a cabo sin desestimar elementos primordiales, tales como, mercados, productos, clientes, entre otros; así como encargarse también de la motivación del personal que tiene como objetivo llegar a la meta establecida.

Visión del modelo para el diseño de la estrategia

Busca resaltar la importancia de la ejecución del análisis para poder establecer el modelo de negocios indicado y así determinar la estrategia que buscará simplificar las tareas que se pretenden lograr, sin dejar de lado la necesidad de maximizar los resultados. En un modelo de negocio, se establecen las pautas a seguir para atraer clientes, definir ofertas de producto e implementar estrategias publicitarias, entre muchas otras cuestiones vinculadas a la configuración de los recursos de la compañía.

A la hora de establecer el modelo de negocio es importante que la persona en cuestión analice en profundidad la empresa y dé respuesta a una serie de preguntas pues en base a las respuestas podrá poner en marcha uno u otro tipo de modelo de negocio. En este caso, es importante que establezca si tiene competencia o no en ese servicio o producto que posee, qué es lo que le hace diferente del resto de rivales empresariales, cómo va a conseguir clientes, cómo se producirá el crecimiento y cómo se va a ganar el dinero.

Existen varios procesos que sirven como herramienta dentro del modelo de negocios, estos actúan como guía a aquellos que buscan un método más fidedigno a la hora de la ejecución.

Un ejemplo preciso sería el del Proceso declarativo el cual busca establecer la visión que se tiene sobre la empresa, así como a también analizar a las aspiraciones de la empresa, una vez que se establezca a donde busca llegar la empresa se forman las estrategias para llevar a cabo dichas directrices y lograr fijar un rumbo para poder realizar lo que la organización planea.

Para lograr entender la información, los organismos, los fenómenos físicos y químicos o las interacciones entre las sociedades, es posible utilizar dos métodos distintos: el método analítico. Así, el método analítico requiere de la separación de un todo en las partes o elementos que lo constituyen. Desde esta perspectiva, se dice que para poder comprender algo, es necesario desmenuzar correctamente cada uno de sus componentes, ya que es la manera de conocer la naturaleza del fenómeno u objeto que se estudia, y a partir de esto hacer analogías, comprender su comportamiento y establecer algunas teorías.

La ejecución: Es el proceso dinámico de convertir en realidad la acción que ha sido planeada, preparada y organizada. La función de ejecución es hacer que los miembros de la organización contribuyan a alcanzar los objetivos, que el gerente o ejecutivo desea que se logre, porque ellos quieren lograrlo; la ejecución significa realizar las actividades establecidas en el plan, bajo la dirección de una autoridad suprema. Consiste también en orientar y conducir al grupo humano hacia el logro de sus objetivos.

Evaluación de modelos de negocio es una revisión que podría ser el punto de partida de una mejora gradual del modelo de negocio o incluso podría propiciar una iniciativa de innovación del modelo de negocio. Tal como se ha comprobado en los sectores de la automoción, la prensa y la música, si no se realizan revisiones frecuentes es posible que no se detecten a tiempo los problemas del modelo de negocio, lo que podría tener como resultado la desaparición de una empresa.

La evaluación de la integridad general del modelo de negocio es fundamental. Esto se puede conseguir combinando el tradicional análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) con el lienzo de modelo de negocio. El análisis DAFO proporciona cuatro puntos de vista para la evaluación de los elementos de un modelo de negocio y el lienzo de modelo de negocio, a su vez, proporciona el formato necesario para un debate estructurado.

Conclusión

El modelo de negocios es la piedra angular de un plan de negocios, pues al explicar cómo se logran los resultados (económicos, financieros, etc.), aparecerá gente interesada. Hablamos de los inversionistas potenciales, los acreedores y por qué no, los proveedores que puedan estar interesados en conocer en detalle su modelo de negocios. Ello, por ejemplo, para determinar si tomarán decisiones acerca de cómo y cuándo proveerle los fondos o servicios que usted necesita para iniciar, administrar y expandir su negocio; o aliarse estratégicamente, dependiendo de cuál sea el caso.