

INNOVACION DE MODELOS DE NEGOCIOS Y GESTION DE EMPRESAS  
FAMILIARES.

6to. CUATRIMESTRE. ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA DE NEGOCIOS.

MAESTRA: MYREILLE ERENDIRA RODRIGUEZ ALFONZO.

ALUMNA: VANESSA GUADALUPE SÁNCHEZ PIMENTEL.

# Conceptos básicos de los modelos de negocios.

Es crear valor para las empresas, los clientes y la sociedad, construyendo los modelos obsoletos.

## Elementos

Rentabilidad

Debe generar utilidad.

Escalabilidad

Un proceso de evolución, de tal manera que se obtenga uno que conquiste el mercado.

Repetibilidad

Se puedan estandarizar para poder hacerlos replicables en cualquier lugar.

Modelos de negocio.

Es una herramienta conceptual que contiene un conjunto de elementos y sus relaciones y permite expresar la lógica de negocio de una empresa específica.

## Tipos de modelos.

**Segmentos de mercado.**

Esto define los diferentes grupos de personas u organizaciones que a la cual una empresa apunta a alcanzar y servir.

**Propuestas de valor**

Esto describe el paquete de productos y servicios que crean valor para un segmento de clientes específico.

**Canales**

Esto describe como la empresa se comunica y alcanza a sus segmentos de mercado para entregar una propuesta de valor.

**Relaciones con clientes**

Esto describe los tipos de relaciones que una empresa establece con un segmento específico de mercado.

**Fuentes de ingresos**

Aquí el bloque de fuentes de ingreso representa el dinero que la empresa genera de cada segmento de mercado.

**Recursos clave**

Esto describe los más importantes activos requeridos para hacer funcionar el modelo de negocios.

**Actividades clave**

Esto describe las cosas más importantes que una empresa debe hacer para que un modelo de negocios funcione.

**Asociaciones clave**

Esto describe la red de suplidores y socios que hacen que un modelo de negocios funcione.

Componentes principales del modelo de negocio.

Decisiones estratégicas

- Competidores
- Clientes
- Propuesta de valor
- Competencias
- Capacidades
- Estrategia
- Marca
- Diferenciación

Cadena de valor

- Interna: recursos y capacidades
- Externa: alianzas, socios
- Canales de distribución

Creación de valor

- Gestión de la infraestructura
- Recursos (activos)
- Procesos (actividades)
- Productos
- Servicios

Captación de valor

- Fuente de ingresos
- Estructura de costos
- financiación

Estructura de costos

Esto describe todos los costos incurridos para operar un modelo de negocios.

Innovación en el modelo de negocio.

Es evidente que el modelo de negocio debe ser dinámico en el sentido de que se debe ir adaptando a los cambios del entorno, las nuevas tecnologías, las necesidades de los consumidores y otros elementos.

La empresa debe decidir innovar en el modelo de negocio

- Cumplen las necesidades del mercado.
- Generación de un nuevo producto, tecnología o servicio.
- Desarrollo de un nuevo mercado.
- Crisis del modelo de negocio ya existente.
- Necesidad de ajustar y mejorar el modelo de negocio.

Modelo de negocio sostenible.

Clientes

Basado en las necesidades del consumidor, facilitándoles el acceso o mejora de conveniencia o experiencia de compra.

Recursos

Cambios en la infraestructura de las organizaciones o asociaciones para ampliar o transformar el modelo de negocio.

Oferta

Crean nueva propuesta de valor que afectan a otros bloques del modelo de negocio.

Finanzas

Nuevas fuentes de ingresos, nuevos mecanismos para constituir los precios, nuevas estructuras de costos.

Bloques

Se dedica a la fabricación de máquinas de construcción profesional, pasó de vender herramientas a alquilarlas a los clientes.