ADMINISTRACION Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

INNOVACION DE MODELOS DE NEGOCIOS Y GESTION DE EMPRESAS FAMILIARES

SERGIO EDUARDO LUCATERO

MYREILLE RODRIGUEZ ALFONZO

Conceptos básicos de los modelos de

Consiste en crear valor para las empresas, los clientes y la sociedad, en sustitución a los modelos obsoletos.

- elementos que debe tener un Modelo de Negocio
  - Rentabilidad: debe generar utilidad
  - Escalabilidad: hasta tener un modelo que conquiste el mercado.
  - Repetibilidad: Que se puedan estandarizar para poder hacerlos replicables.
- 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.
  - Etapas
    - Movilización, comprensión, diseño, aplicación, gestión
  - TIPOS
    - Segmentación de mercado.
      - Relaciones con clientes
        - Actividades clave
    - Propuestas de valor
      - Fuentes de ingresos
        - Asociaciones clave
    - Canales
      - Recursos clave
        - Estructura de costos
- Componentes principales del modelo de negocio
  - Decisiones estratégicas
    - Competidores, clientes, competencias, capacidades, marca.
  - Cadena de valor
    - Interna. Recursos y capacidades Externas. Alianza, socios
  - Captación de valor
    - Fuente de ingresos, estructura de coste, financiación
  - Creación de valor
    - Recursos, proceso, producto, servicio
- Modelo de negociación sostenible
  - Epicentros
    - En los recursos
      - Cambios en la infraestructura de las organizaciones
    - En la oferta
      - Nuevas propuestas de valor
    - En el cliente
      - Necesidades del consumidor
    - En las finanzas
      - Nueva fuente de ingresos
- Innovación en el modelo de negocio
  - se debe ir adaptando a los cambios del entorno, las nuevas tecnologías, las necesidades de los consumidores