UNIVERSIDAD DEL SURESTE

ADMINISTRACION Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIO

INNOVACION DE MODELOS DE NEGOCIOS Y GESTION DE EMPRESAS FAMILIARES

MYREILLE RODRIGUEZ ALFONZO

ALEJANDRO LOPEZ MARTINEZ

3 de julio de 2020

Crear un valor para las empresas, los clientes y la sociedad.

Conceptos básicos de los modelos de negocios

Elementos necesarios.

Rentabilidad: siempre debe generar ingresos
Escalabilidad: superarse constantemente
Repetibilidad: ser capaz de poner mas negocios

Modelos de negocio

Permite expresar la lógica de negocio de una empresa especifica.

Tipos de modelos

Segmentos de mercado: Grupo de personas que alcanzan y sirven a una empresa.
Propuestas de valor. Su objetivo es solucionar los problemas de los clientes.
Canales. Su objetivo es solucionar los problemas de los clientes mediante problemas de valor.
Relaciones con clientes. Las relaciones con los clientes se establecen y mantienen
Fuentes de ingresos. cuando los clientes adquieren las propuestas de valor ofrecidas.

Recursos clave. son los activos necesarios para ofrecer y proporcionar
Actividades clave. Son las cosas más importantes que una empresa debe hacer para que un modelo de negocios funcione.
Asociaciones clave. red de suplidores y socios que hacen que un modelo de negocios funcione.
Estructura de costes. Se conforma de los diferentes elementos del modelo de negocio

Componentes principales del modelo de negocio

Decisiones estratégicas
Competidores
Clientes
Capacidades
Estrategia
marca

Creación de valor
Gestión de la infraestructura
Recursos
Productos

cadena de valor.
Interna: recursos y capacidades
Externa: alianzas, socios

Captación de valor
Fuente de ingresos
Estructura de costo
Financiación

Modelos de negocios sostenible

buscar crear valor exclusivamente para los clientes y la empresa. Por el contrario, el modelo de negocio sostenible es aquel que crea valor tanto económico como social y medioambiental

Innovación en el modelo de negocio

debe ser dinámico en el sentido de que se debe ir adaptando a los cambios del entorno, a la tecnología y las necesidades del consumidor

decide innovar en estos casos

- Cumplir 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 existente para amoldarlo al entorno cambiante.