

ALUMNO:

JOSUÉ ISRAEL GARCÍA HERNÁNDEZ.

MAESTRO:

ANDRES ALEJANDRO REYES MOLINA

MATERIA:

TALLER DEL EMPRENDEDOR

TEMA:

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Nacimiento de la idea de negocio

Características de los modelos de negocios

Un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones

Que tienen como resultado

Un costo para la empresa y un valor para el consumidor

El objetivo de un modelo de negocio

Es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias

Para que un modelo de negocio resulte atractivo y proporcione ganancias

Debe poner especial atención en los siguientes puntos:

Bajos costos

Para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.

Innovación y diferenciación

La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente

Elementos de los modelos de negocios

El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes el producto o servicio a ofrecer

Por lo que se aconseja dar a respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Quién es el cliente potencial para la empresa?
- ¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial?
- ¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa?
- ¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio?
- ¿Con qué recursos se cuenta y cuáles es necesario conseguir?
- ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto (futuro esperado de la empresa)?
- ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa?

Nacimiento de la idea de negocio

Elementos de los modelos de negocios (Continuidad)

Principales elementos que componen a un modelo de negocio, según Chesbrough y Rosenbloom

- Propuesta de valor: ésta se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor.
- Segmento de mercado: es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto.
- Estructura de la cadena de valor: posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor.
- Generación de ingresos y ganancias: forma en que se generan los ingresos
- Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia): identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores.
- Estrategia competitiva: manera en que la compañía intentará desarrollar una ventaja competitiva, aprovechable y sostenible.

Según Osterwalder y Pigneur (2009), existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio, éstos cubren las principales áreas del negocio

- Segmento del mercado: los consumidores constituyen el elemento primordial de cualquier modelo de negocio, sin ellos la compañía sería incapaz de sobrevivir mucho tiempo.
- Propuesta de valor: es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás.
- Canales de distribución: es la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores.
- Relación con los consumidores: la empresa debe establecer el tipo de relación que desea con los segmentos de mercado que le interesan.
- Flujos de efectivo: es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesto a pagar por su producto un consumidor
- Recursos clave: bienes más importantes para trabajar el modelo de negocio.
- Actividades clave: describe las acciones más importantes que una empresa realiza para hacer funcionar su modelo de negocio.
- Socios clave: red de proveedores y socios que hacen funcionar el modelo de negocio.
- Estructura de costos: incluye todos los costos en que se incurre, tanto para poner en marcha el modelo de negocio, como para crear y entregar el valor ofertado en la propuesta.

Nacimiento de la idea de negocio

Naturaleza del proyecto

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo

Proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa

El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen. Las oportunidades están en cualquier parte, sólo hay que saber buscarlas.