



Nombre del alumno: Dolores Anai Roblero Morales.

Nombre del profesor: Lic. Eliu Morales Roblero.

Nombre del trabajo: Ensayo de “características de modelos de negocio”.

Materia: Taller del emprendedor.

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: Noveno

Grupo: “B”

Frontera Comalapa, Chiapas a 06 de junio del 2020.

CARACTERÍSTICAS DE MODELOS DE NEGOCIO

Las características de los modelos de negocio describen 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. Ya que muchas veces un modelo de negocio tiene como objetivo mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

Así también los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de secreto que los diferencia de otros. Una de las principales estrategias para la compañía es deber de combinar y poner a trabajar sus áreas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa, ya que esto lo determina como un modelo de negocio único con un nivel de superioridad generando ventajas competitivas.

Para que un modelo de negocio resulte atractivo y proporcione ganancias, debe de tener en cuenta los bajos costos en sus productos no olvidando la calidad.

Si la compañía o empresa tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias. Entonces para poder aumentar sus ganancias debe de disminuir los costos y así poder hacer frente a la competencia. También para poder mantener los costos lo más bajo posible, debe ser el número uno en el área o sector, teniendo un buen control, un esquema administrativo, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad, ya que los productos de alta calidad y con un bajo precio obtendrá a los clientes más satisfechos y la compañía aumentará sus ganancias ofreciendo productos de buena calidad y sobre todo a bajo precio.

Como trabajador social realizar nuevas propuestas generando nuevas ideas tanto en la empresa como el consumidor a través de un proceso, con nuevas alternativas ofreciendo ofertas con los productos, establecer un precio bajo y que sea justo para el cliente y para la empresa para que de esa manera se genere buenas ganancias en la compañía, y así obtener buenos resultados y sobre todo también no perder el buen valor para el consumidor.

Otra de las características del modelo de negocio es la innovación y diferenciación, para eso en una empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor, como en todas sus actividades y costos en el proceso de producción en el manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final o producto terminado. si una empresa ofrece lo

mismo que sus competidores, entonces los consumidores no tendrían por qué preferirla sobre las demás.

Entonces para eso la compañía o empresa debe ser la diferencia así los demás, la diferencia dependerá en el bajo precio para obtener un margen de ganancias. Una de las estrategias muy importantes para la compañía sería establecer un precio de entrada al producto y si éste tiene éxito puede vender el producto a mayor precio y obtener un margen de ganancia mayor, considerando siempre la sensibilidad que el cliente tenga respecto al costo beneficio que el mismo le brinda.

Así también la diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, ser real y percibida por el cliente.

Muchas veces existen formas para poder establecer la diferenciación en la cadena de valor que incluye trato al cliente, tiempo de entrega, garantía, calidad y servicio.

Según Lewis (2007), las empresas que desean tener éxito y permanecer en un mercado de alta competitividad como el que se vive hoy en día, deben confrontar varios retos por lo que deben plantearse modelos de negocio como el uso de tecnologías apropiadas para que favorezcan su eficiencia técnica, operativa, administrativa, financiera y de mercado, basar el modelo en la eficiencia en el uso de recursos como el capital, el trabajo y la producción local, para la reducción de costos, y para una mayor adaptabilidad del producto. De acuerdo al autor es muy importante tener las características apropiadas para un modelo de negocio para obtener éxito y ganancia. Así también una compañía debe de obtener tecnologías apropiadas, una mayor eficiencia en los recursos tanto en el capital y trabajo.

Es por todo lo anterior que, desde nuestra profesión con un amplio sentido social como trabajador social realizar nuevos retos asiendo la diferenciación así las demás compañías o empresas. Realizando nuevas propuestas de valor o concientizando a las personas ofreciendo productos de alta calidad y con bajo precio. Así también los clientes se mantendrán satisfechos con los productos y sobre todo brindando una buena atención, entregar los productos en tiempo y forma, también es muy importante que los productos estén garantizados con garantía para así obtener la innovación y diferenciación.

Por otro lado, existen los elementos de los modelos de negocios ya que este modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios.

Según Chesbrough y Rosenbloom, señalan los principales elementos que componen a un modelo de negocio que son generar una propuesta de valor, ya que esta se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor, segmento de mercado, es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto, reconociendo que los distintos segmentos del mercado tienen diferentes necesidades, la estructura de la cadena de valor, es la generación de ingresos y ganancias mediante ventas, así también la posición de la compañía en la red en competencia, es la identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores que permite utilizar las redes para hacer llegar mayor valor al consumidor, la estrategia competitiva es la manera en que la compañía intenta desarrollar una ventaja competitiva, aprovechable y sostenible. De acuerdo al autor es muy importante tomar en cuenta los principales elementos que componen a un modelo de negocio ya que esto ayudara a las compañías o empresas tener una mayor eficiencia, control y sobre todo a generar los mejores ingresos mediante las ventas, así también mantener a los consumidores muy satisfechos por los precios y productos de buena calidad.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Chesbrough, R. (s/f). Elementos de los modelos de los negocios.

Lewis. (2007). Características de modelos de negocio.