

PREGUNTA 1. ¿QUÉ ES LA INNOVACIÓN EN LOS MODELOS DE NEGOCIOS?

Alex Osterwaler en su libro *“Generación de modelos de negocio”* dice que la innovación en modelos de negocio consiste en crear valor para las empresas, los clientes y la sociedad, es decir, en sustituir los modelos obsoletos

PREGUNTA 2. ¿CUÁLES SON LOS ELEMENTOS DE LA INNOVACIÓN DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS?

Rentabilidad
Escalabilidad
Repetibilidad

PREGUNTA 3. DEFINE CADA UNO DE LOS ELEMENTOS ANTERIORES

Rentabilidad: Ningún negocio se monta para perder dinero, por tanto debe generar utilidad

Escalabilidad: Que hoy se pueda montar uno, mañana otro y así sucesivamente hasta tener un modelo que conquiste el mercado.

Repetibilidad: Que se puedan estandarizar para poder hacerlos replicables en cualquier lugar, por ejemplo los productos de franquicia.

PREGUNTA 4. ¿CÓMO SE CREA VALOR CON UN MODELO DE NEGOCIO?

Estando cerca del cliente. Teniendo unas relaciones muy estrechas desde el principio para saber cuáles son sus necesidades o problemas que tienen, escuchándolos permanentemente y haciendo “Cocreación” con ellos. Y una vez que el producto está en el mercado, se debe poder retroalimentar para entender los ajustes que hay que hacer hasta encontrar el modelo con el que los clientes están encontrando un valor añadido en él. Los clientes son el centro de cualquier modelo de negocio, ya que ninguna empresa puede sobrevivir durante mucho tiempo si no tiene clientes.

PREGUNTA 5. ¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIO?

Según Osterwalder, Morris y Magretta, (2005): "Un modelo 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. Es una descripción del valor que una empresa ofrece a uno o varios segmentos de clientes y de la arquitectura de la empresa y su red de socios para la creación, comercialización y entrega de ese valor y el capital relacionado, para generar flujos de ingresos rentables y sostenibles”.