

¿QUÉ ES LA INNOVACIÓN EN LOS MODELOS DE NEGOCIOS?

Innovar también incluye todas las fases desde el diseño y evaluación de la eficiencia, hasta la implementación de la idea.

¿CUÁLES SON LOS ELEMENTOS DE LA INNOVACIÓN DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS?

Segmentos de Clientes: Consiste en aquel grupo de personas, usuarios u organizaciones para los que tu proyecto crea valor.

Propuestas de Valor: La propuesta de valor es el corazón del modelo de negocio, la razón de ser, la razón por la cual los clientes nos buscan o nos prefieren.

Canales: Son las formas en que lleva su producto al cliente final.

Relación con los Clientes: Hace referencia a todas aquellas estrategias que te permiten definir cómo vas a adquirir, retener y expandir tu base de clientes.

Flujos de Ingresos: Representa la cantidad de efectivo que la empresa genera a través de un determinado segmento de clientes.

Recursos Clave: Son los recursos que una compañía debe desplegar para hacer que el negocio funcione.

Actividades Clave: Son aquellas que hacen posible que exista la propuestas de valor que ya hemos validado que soluciona el problema o necesidad de mi segmento de clientes.

Partners Clave: Describe la red de proveedores y socios que permiten que el modelo de negocio funcione.

Costos: Es el desembolso económico que se realiza para la producción de algún bien o la oferta de algún servicio.

¿CÓMO SE CREA VALOR CON UN MODELO DE NEGOCIO?

Estando cerca del cliente. Teniendo una 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 retroalimenta para entender los ajustes que hay que hacer hasta encontrar el modelo con el que los clientes están encontrando un valor añadido en él.

¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIO?

La forma en que una organización crear valor a unos clientes obteniendo una rentabilidad.

