



# Mi Universidad

## Mapa Conceptual

*Nombre del Alumno: Elías Hernández de los Santos.*

*Nombre del tema: Modelos de Negocio.*

*Parcial : I*

*Nombre de la Materia: Innovación de Modelos de Negocios y Gestión de Empresas Familiares.*

*Nombre del profesor(a): Mtra. Lucero del Carmen García.*

*Nombre de la Licenciatura: Administración y Estrategia de Negocios.*

*Cuatrimestre: 6to.*

*Fecha de entrega: 31/08/23*

# MODELOS DE NEGOCIO

## CONCEPTO DE MODELO DE NEGOCIO

Instrumento que permite tener claridad en el modo por el cual se ofrece una solución a una necesidad del mercado.

Facilita definir las siguientes tareas:

- Qué actividades y recursos son necesarios para crear tu oferta de valor.
- Los canales por los que darás a conocer tu proyecto.
- Qué oportunidades de innovación tendrás en el camino.

Elementos que todo modelo debe de tener:

- Rentabilidad.
- Escalabilidad.
- Repetibilidad.

¿Cómo crear valor con un modelo de negocio?

- Estando cerca del cliente, para saber cuáles son sus necesidades o problemas que tienen.
- 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 el.

## TIPOS DE MODELO

Lienzo de modelo de negocio de Osterwalder

Trata de describir el funcionamiento del proyecto a través de nueve bloques:

- Socios.
- Actividades.
- Recursos.
- Propuestas de valor.
- Relaciones con los clientes.
- Canales.
- Segmentos de clientes.
- Estructura de costos.
- Fuente de ingresos.

Modelo de negocio tradicional.

Vende productos físicos u ofrece servicios de manera presencial, es decir, no utiliza la nueva tecnología en su favor, pudiendo no verse beneficiado en cuando a crecimiento.

Modelo de negocio actual

- Investigación de mercado.
- Demanda de bienes.
- Relaciones con los clientes.
- Promoción y publicidad.
- Mercado potencial.
- Principales recursos.
- Canales de distribución.
- Tipos de clientes.
- Necesidades y deseos de los consumidores.

## COMPONENTES PRINCIPALES

Distintos autores han hablado sobre lo que ellos consideran como componentes principales.

Componentes según Morris, Schindehutte y Allen (2005)

- Propuesta de valor.
- Clientes.
- Posicionamiento externo.
- Procesos internos.
- Procesos relacionados con la competencia.
- Personal.
- Inversores.

Componentes según Johnson y Christensen (2008).

- Propuesta de valor para el cliente.
- Modelo de ingresos.
- Recursos.
- Procesos clave.

Componentes según Osterwalder, Pigneur y Tucci (2005)

- Cliente objetivo.
- Canal de distribución.
- Relaciones con los clientes.
- Configuración de la cadena de valor.
- Propuesta de valor.
- Competencias esenciales.
- Red de socios.
- Sistema de ingresos.
- Estructura de costes.

## MODELO DE NEGOCIO SOSTENIBLE

Es aquel que crea valor tanto económico como social y medio ambiental para los llamados Stakeholders.

Existen tres pilares bajo los cuales operan:

Medioambiental

Las acciones están orientadas a cuidar el planeta y para ello se busca un uso más eficiente de los recursos así como las energías renovables.

Social

Busca la protección y el respeto de los derechos humanos, además de los derechos laborales y culturales de las personas.

Económico

El objetivo dentro de este ámbito es asegurar la independencia así como el acceso a los recursos económicos por parte de toda la sociedad.

## INNOVACIÓN

Es un proceso que modifica elementos, ideas o protocolos ya existentes, mejorándolos o creando nuevos que impacten de manera favorable en el mercado.

Una empresa se ve obligada a innovar cuando se enfrenta a 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 actual para amoldarlo al entorno cambiante.

Ámbitos donde se manifiesta la innovación.

- Procesos internos de la organización o del modelo de negocios.
- Innovar en el área de productos.
- Innovar en el área comercial.
- Innovar en tecnología.

## BIBLIOGRAFÍA

Blanco, E., & Agreda, M. F. (2022, abril 6). ✓ *Modelo Canvas: ¿qué es y cómo utilizarlo en tu negocio?* Blog de Inbound Marketing y Ventas | RD Station. <https://www.rdstation.com/blog/es/modelo-canvas-que-es/>

Clavijo, C. (2022, febrero 16). *¿Qué es un modelo de negocios? Definición, tipos y cómo crearlo.* Hubspot.es. <https://blog.hubspot.es/sales/modelo-negocio>

Grupo Winecta. (2020, abril 17). *Principales diferencias negocio tradicional vs smart.* Grupo Winecta. <https://www.wincta.com/principales-diferencias-negocio-tradicional-vs-smart/>

*La importancia de los nuevos modelos de negocio en la actualidad.* (2022, mayo 26). Com.mx; SAP Concur. <https://www.concur.com.mx/blog/article/nuevos-modelos-de-negocio-mx>

Weyler, F. (2021, octubre 24). *Aplica la innovación en tu emprendimiento.* mentorDay WikiTips. <https://mentorday.es/wikitips/innovacion-en-emprendimiento/>

Zambrano, C. (2022, febrero 20). *Modelo de negocio sostenible.* Modelo Canvas. <https://modelocanvas.net/modelo-de-negocio-sostenible/>