



**Daniela Monserrat Jiménez**

**Palacios**

**6to cuatrimestre**

**Innovación de modelos de negocios**

**Salomón Vázquez Guillen**

# LA ESTRATEGIA VISTA A TRAVÉS DE UN MODELO DE NEGOCIO

## Proceso de control y compromiso

Es la instancia de retroalimentación y permite respondernos a la pregunta ¿ Cuan desviados estamos de nuestra ruta trazada? es un aspecto específico de la ejecución presupuestaria que hace referencia a mecanismos y acciones que aseguran que las transacciones estén totalmente financiadas antes de su autorización .

## Proceso de compensación

Necesariamente cualquier instancia de transformación de las organizaciones requiere hacerse cargo de las motivaciones de las personas pagamos sin establecer diferencias significativa por los resultados. El pago no tiene en cuenta los aportes ni la calidad. Pagamos esencialmente por la permanencia en la empresa.

\*Del negocio \*Del equipo  
\*Del proceso \*Del individuo

## Evaluación de modelos de negocio

Para evaluar si un modelo de negocios efectivo o no se necesita la consideración de algunos conceptos como son:

\*Alineación con los objetivos: normalmente las empresas con ánimo de lucro tienen como objetivo la creación y la captura de valor.

\*Robustez: según lo vulnerable que sea un modelo de negocios en cuanto a la a la imitación o reemplazo será más o menos robusto.

\*Segmento de clientes: ¿Siguen siendo estos nuestros segmentos de clientes? ¿Tenemos algún nuevo segmento? ¿Cuál ha sido nuestro mejor segmento Y por qué?.

\*propuesta de valor: ¿Tenemos la misma propuesta de valor? ¿Hemos agregado nuevos atributos características o servicios? ¿Ya tenemos identificado eso que nos hace diferente a la competencia?