



**Nombre del alumno: Paula Marina
Aguilar Morales**

Nombre del maestro :
Luis Eduardo López

Unidad :4

Super nota : Modelos de negocios

EVALUACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIOS



¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIO?

Un modelo de negocio describe cómo una empresa crea, entrega y captura valor. Es el plano estratégico que detalla las operaciones internas, las relaciones con los clientes, las fuentes de ingresos y los recursos clave.

Un buen modelo responde a preguntas como:

¿Quién es nuestro cliente?

¿Qué problema resolvemos?

¿Cómo ganamos dinero?

¿Qué necesitamos para operar?

¿QUÉ ES LA EVALUACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIOS?

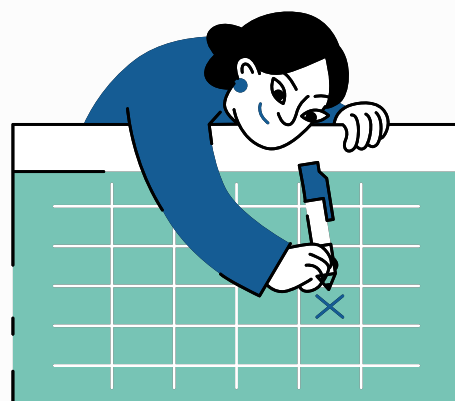
Es el proceso de análisis y diagnóstico del modelo que una empresa utiliza para operar. Busca determinar si:

Es viable económicamente

Es competitivo en el mercado

Es sostenible a largo plazo

Está alineado con los objetivos de la organización



Evaluar un modelo de negocio permite detectar debilidades, validar propuestas y anticipar riesgos antes de lanzar o escalar un producto o servicio.

PRINCIPALES ELEMENTOS A EVALUAR

1. Propuesta de valor

¿Qué ofrece la empresa?

¿Por qué los clientes la eligen?

¿Resuelve un problema real o crea una oportunidad?

2. Segmentos de clientes

¿A quién se dirige el producto o servicio?

¿Cómo se identifican y agrupan los clientes?

¿Existe un mercado suficientemente grande?

3. Canales de distribución

¿Cómo se entrega el valor al cliente?

¿Qué canales son más eficaces: físicos, digitales, mixtos?

MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN



HERRAMIENTAS PARA EVALUAR MODELOS DE NEGOCIOS

Herramienta visual que permite mapear los 9 bloques clave del negocio. Se usa para diseñar, comparar o mejorar modelos actuales.

2. Análisis FODA (SWOT)

Evaluación interna y externa:

Fortalezas (internas, positivas)

Oportunidades (externas, positivas)

Debilidades (internas, negativas)

Amenazas (externas, negativas)

3. Indicadores financieros

ROI (Retorno sobre la inversión)

Margen de utilidad

Punto de equilibrio

Ciclo de conversión de efectivo

4. Análisis de mercado

¿Cuál es el tamaño del mercado?

¿Qué tan saturado está?

¿Qué tendencias lo afectan?

¿Qué tan fuerte es la competencia?

ERRORES COMUNES EN UN MODELO DE NEGOCIO

No conocer al cliente ideal.

Subestimar los costos reales.

No validar la propuesta de valor con el mercado.

Falta de diferenciación.

No tener canales de venta adecuados.

No considerar cambios tecnológicos o del entorno

CRITERIOS PARA UNA BUENA EVALUACIÓN

Coherencia: Que todas las partes del modelo estén alineadas entre sí.

2. Adaptabilidad: Capacidad del modelo para ajustarse a cambios del entorno.

3. Escalabilidad: Posibilidad de crecer sin perder eficiencia.

4. Innovación: ¿El modelo propone algo nuevo o diferente?

5. Sostenibilidad: ¿Puede mantenerse rentable a largo plazo?

Al evaluar un modelo de negocio, es esencial pensar más allá de la idea inicial. La clave está en testear, medir y mejorar continuamente. Una buena idea sin ejecución ni validación puede fracasar, mientras que un modelo sólido puede adaptarse, crecer y generar valor real para el cliente y para la empresa.