

Módulo 2: Mirada interna

Modelo de Negocios

Nombre del programa



Módulo 2: Mirada interna

Modelo de Negocios

El modelo de negocios es la forma en cómo una empresa genera y entrega valor a sus clientes.

Un modelo de negocios sirve para lograr ingresos de forma sustentable. Es decir, en el corto, en el mediano y en el largo plazo.

Puede ser usado tanto por quien ya tiene una empresa y necesita reestructurarse, como por alguien que está comenzando desde cero.

Estos son solo algunos de los aspectos que un modelo de negocios tiene en cuenta, y que le dan esa impronta de funcionar como una guía, es decir, un mapa del negocio que permite estructurar los recursos y los procesos para satisfacer la demanda de los clientes y, finalmente, generar ingresos.

En el modelo negocio, se tiene una visión amplia del negocio y permite entre otras cosas:

- Conocer mejor la **empresa/proyecto y sus propósitos**.
- **Reflejar exactamente lo que la empresa es** en el momento actual, para luego, considerar cambios.
- **Identificar y eliminar** lo que no es tan importante en un primer momento.
- **Analizar y obtener propuestas de valor** que atiendan y potencien los principales objetivos del negocio.
- Generar **oportunidades de innovación estratégica**.
- Crear un **entendimiento común entre las personas involucradas en el emprendimiento**, para que se dirijan en la misma dirección.

Existen algunos modelos de negocio que poseen muchas similitudes y, por eso, son separados en grandes grupos.

Modelo Franquicia:

El modelo de franquicias **es un sistema en el que las empresas realizan expansión a través de la comercialización del uso de la marca y, consecuentemente, del modelo de negocios para otros empresarios.**

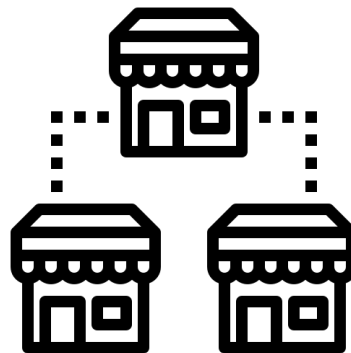
Esta estrategia permite que los emprendedores comiencen ya con una estructura sólida y reconocida, con procesos probados y estandarizados, disminuyendo las posibilidades de errores en muchos casos. Las empresas más conocidas que hacen uso de este tipo de modelo de negocio, son las empresas Subway y McDonald's.

Sin embargo, en contrapartida, la libertad de operaciones y acciones se restringen a la aprobación del franquiciador (titular de la marca), lo que **a menudo limita las posibilidades del franquiciado.**

De esta forma, el modelo de negocio de franquicias, en general, posee muchas características comunes, como los canales y el flujo de ingresos.

En caso de que se desee abrir una empresa que a futuro se piensa que será franquizada, el modelo de negocios debe estar muy bien estructurado y comprobado, para garantizar que los franquiciados tengan éxito y consecuentemente, la marca.

En general, el modelo tendrá muchas características comunes con otras franquicias, no obstante, no hay que olvidar el diferencial.



Modelo Firma:

El modelo de negocios de firma ha ganado un gran peso en los últimos años, principalmente en cuanto a los negocios online. Es posible **pagar mensualmente para recibir productos** de diversas categorías, desde bebidas, hasta productos de higiene personal, cosméticos o libros.

Por ejemplo, El Club Del Vino es caso que podría observarse de este tipo de modelo de negocio.

La idea garantiza un **ingreso recurrente para la empresa**, lo que ayuda al mantenimiento y a la garantía de las actividades en determinados plazos, dando cierta tranquilidad a los empresarios que optan por ese modelo.

De todas formas, **la gran dificultad del modelo suele estar asociada a la estructura de costos**, que generalmente alta, y a la fidelización de los nichos, que puede interrumpir la firma en determinado momento cuando se agotan las novedades o intereses por aquellos productos. En este caso, los diferenciales acostumbran a estar en el método de entrega y en las novedades y exclusividades asociadas a la firma.

Modelo “Saas”:

Saas o **Software as a Service** es el modelo de negocios que **ofrece al cliente el acceso a una plataforma a través de un cobro mensual**.

Están asociadas al modelo de firma, pero, *en este caso, la entrega se realiza online y todo el mantenimiento es responsabilidad de la empresa*. Claros ejemplos de este modelo son **Spotify y Netflix**.

El problema de ese modelo es que acostumbra a estar asociado a la necesidad de tener internet de calidad por parte del comprador, para garantizar que la plataforma o software funcione de manera eficiente.

Y, como en el caso de las firmas, **el producto debe tener un diferencial realmente relevante para garantizar la fidelización de los clientes**.

Modelo “de varios lados”:

Este curioso nombre lo recibe **un modelo de negocio en el que es necesario que dos o más partes (grupos de clientes), en principio no relacionadas entre sí, interactúan para obtener un beneficio mutuo.**

Proceso durante el cual **la empresa que lo posibilita, obtiene algún tipo de beneficio.** Aunque parezca un funcionamiento un poco raro, hay un gran número de empresas que trabajan en base a un negocio de dos o más lados.

Un posible ejemplo podría ser **Mercado Libre**, en donde la plataforma une compradores y vendedores, y esa interacción, produce tanto un beneficio, para el comprador, como para el vendedor, y para la plataforma que oficia de intermediario.

En este tipo de modelo, por lo general **se generará un efecto “red” que hará que crezca rápidamente una vez superadas las primeras fases de expansión**, dado que cuantos más usuarios haya en un lado, generalmente aumentará el número de usuarios del otro lado, y viceversa.

Modelo de “cola larga”:

Es un modelo que **no busca generar un gran volumen de ventas** a partir de un reducido número de productos de consumo masivo, sino que **se va al otro extremo.**

Consiste en **ofrecer un amplio catálogo de artículos menos habituales o más específicos que quizás obtengan pocas ventas individualmente, pero que aportarán una gran cantidad de ingresos cuando se sumen en su conjunto.**

Modelo Freemium:

Es un modelo que está muy de moda en los últimos años. En este modelo **se ofrece al usuario una parte del servicio de forma gratuita y se cobra si se quieren obtener servicios más completos o avanzados.**

Para que este modelo funcione, normalmente, será **necesario obtener un gran número de clientes**, dado que por lo general sólo unos pocos estarán dispuestos a pagar un extra. Hay muchísimas aplicaciones en el Play Store que aplican este modelo de negocio, también hay muchos juegos que lo hacen.

Modelo e-commerce:

Este modelo se refiere a lo que denominamos **comercio electrónico**, si bien pareciera que existe hace mucho tiempo, la realidad es que no es así.

Básicamente es una versión moderna de las tradicionales tiendas físicas. **Ofrecen productos online y la logística de envío a domicilio juega un papel fundamental.**

Puede servir tanto para ofrecer productos de consumo masivo como productos “de cola larga”.

Modelo Dropshipping:

Se trata de una modalidad de comercio electrónico muy particular, en la que **únicamente hay que ocuparse de la venta electrónica. El proveedor se encarga de almacenar el producto, y de enviarlo al cliente final. La principal ventaja que tiene es que para mantener este tipo de negocio no suelen ser necesarias grandes inversiones de dinero, ya que el stock no lo manejamos nosotros como empresa.**

Como desventajas, tenemos que los márgenes de ganancia habitualmente suelen ser bajos y no es sencillo tener un control sobre la calidad del servicio. Ya que la entrega del producto correcto y a tiempo no depende de nosotros.

Modelo “peer to peer”:

Se trata de un modelo de negocio que se encuentra en auge y podría verse como una variación del modelo “de varios lados”. **En este modelo de negocio se pone en contacto a particulares entre sí.**

Por lo general, **la empresa suele obtener ingresos gracias a la publicidad o a cobrar pequeñas comisiones, por ejemplo si se lleva a cabo algún negocio o transacción entre particulares.**

Existen muchas plataformas populares hoy en día funcionan en base a un modelo “Peer to Peer”, **Mercado Libre, Amazon, eBay, Binance, ponen en contacto a personas que quieren comprar o vender productos, y cobran comisiones sobre dichas ventas.**

Gracias

Módulo 2: Mirada interna

Modelo de Negocios

