

Actividad | 1 | Modelo de Negocio.

Negocios Digitales.

Ingeniería en Desarrollo de
Software.



academiaglobal

TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vázquez.

ALUMNO: Carlos Ariel Nicolini

FECHA: 21/02/2024

Índice

Introducción	3
Descripción	4
Justificación	5
Desarrollo.....	6
• Definición del modelo de negocio	6
• Consumidor, producto y valor añadido	7
• Políticas, distribución y venta	9
• Modelos de monetización.....	10
• Recursos	11
• Factores de flexibilidad ante cambios	12
• Perspectiva de rentabilidad.....	13
Conclusión.....	14
Referencias.....	15

Introducción

Un modelo de negocios es un instrumento que permite tener claridad en el modo por el cual se ofrece una solución a una necesidad del mercado. Estos modelos tienen que ser claros y definir las estrategias que deben emplearse en la búsqueda de los objetivos de un negocio. A través de un modelo de negocios se debe distinguir cual es el valor de un producto, que se necesita para insértalo en el mercado y a qué tipo de cliente se venderá.

Ventajas

- Claridad estratégica, proporciona una visión clara de cómo la empresa crea, entrega y captura valor en el mercado.
- Enfoque en el cliente, al comprender mejor las necesidades y deseos de los clientes, se pueden diseñar productos y servicios que satisfagan sus demandas de manera efectiva.
- Eficiencia operativa, permite identificar áreas de mejora en los procesos internos, lo que puede conducir a una mayor eficiencia y reducción de costos.
- Facilita la adaptación a cambios en el mercado y la industria, permitiendo a la empresa mantenerse relevante y competitiva a lo largo del tiempo.

Desventajas

- Rigidez, puede dificultar la capacidad de adaptación a cambios inesperados o nuevas oportunidades en el mercado.
- Limitaciones de innovación, en algunos casos, puede limitar la capacidad de la empresa para explorar nuevas ideas o enfoques innovadores.
- Vulnerabilidad ante la competencia, si un modelo de negocios es fácilmente imitable, la empresa puede enfrentarse a una mayor competencia y presión sobre los márgenes de ganancia.
- Falta de diferenciación, si todos los competidores en una industria siguen un modelo de negocio similar, puede ser difícil destacarse y diferenciarse en el mercado.

Descripción

Contextualización:

Actualmente, la transformación digital se apropia de los negocios tradicionales, bajo esta perspectiva, la creación de un modelo de negocio requiere considerar una digitalización.

Como hemos visto, un modelo de negocio establece las bases sobre las que un negocio o empresa crea, proporciona y capta valor a través de acciones que se descubren, ajustan y se incorporan bajo cambios.

Actividad:

Crea una idea de negocio y convertirla en una propuesta de modelo de negocios.

Para realizarlo es necesario utilizar una herramienta de generación de ideas así como realizar los diagramas, lluvia de ideas, notas o todo aquello que te permita desarrollar los segmentos solicitados, es importante describir lo que se integre en el organizador para interpretar de manera correcta las ideas.

Justificación

Para esta actividad realizaremos un modelo de negocio de una zapatería de venta online.

La zapatería realizara ventas en línea a través de su página Web, pero además para los clientes de la ciudad de Culiacán, se realizara el servicio de llevar la mercancía seleccionada a domicilio para que el cliente pueda probársela y saber si es de su gusto y tamaño, una vez el cliente satisfecho con el producto elegido se completa la venta. Para las demás ciudades del país se realizara venta en línea con envío a domicilio.

El trabajo se subió al siguiente enlace de Github.

<https://github.com/CarlosNico/Negocios-Digitales>

Desarrollo

Definición del modelo de negocio

Para esta actividad realizaremos un modelo de negocio de una zapatería de venta online.

La zapatería realizara ventas en línea a través de su página Web, pero además para los clientes de la ciudad de Culiacán, se realizara el servicio de llevar la mercancía seleccionada a domicilio para que el cliente pueda probársela y saber si es de su gusto y tamaño, una vez el cliente satisfecho con el producto elegido se completa la venta. Para las demás ciudades del país se realizara venta en línea con envío a domicilio.

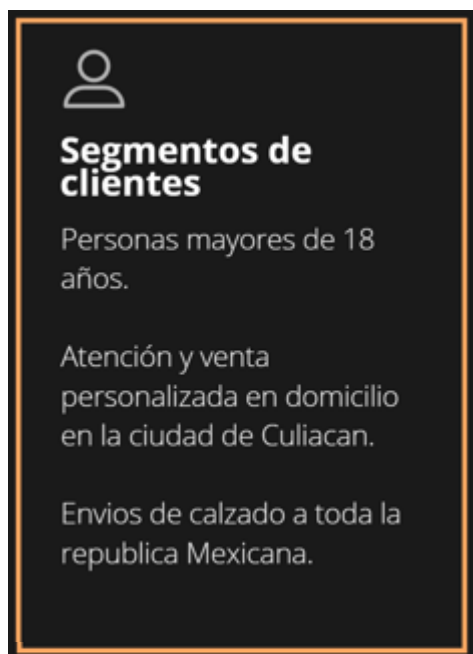


Consumidor, producto y valor agregado

En esta parte se explicara la idea de negocio.

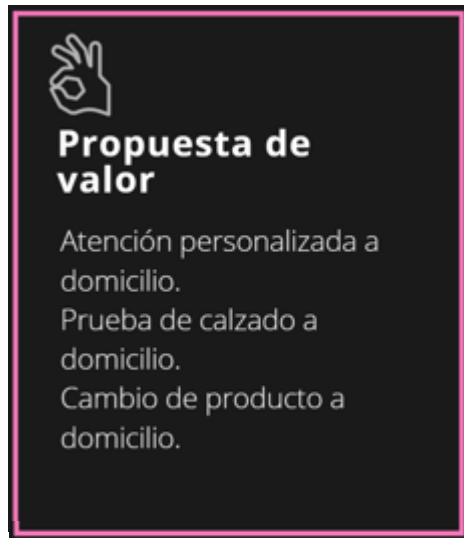
La empresa se ocupara de vender zapatos de muy buena calidad y excelente precio en línea a través de un portal. Además en la ciudad de Culiacán se dará el servicio de entregar el producto en domicilio, además de llevar 3 números del modelo elegido para que el cliente lo pueda ver en persona, probárselo y quedar satisfecho con el producto comprado.

El negocio está dirigido a personas mayores de 18 años, tanto mujeres como hombres.



El producto a vender son zapatos de fabricación nacional de las mejores marcas con excelente calidad y a un excelente precio, gran variedad de modelos para mujeres y hombres.

La propuesta de valor es una atención muy personalizada, se lleva el producto al domicilio del cliente, para que lo revise, se lo pruebe y se termine la compra. Además que los cambios y garantías también son a domicilio.



Políticas, distribución y venta

Los canales que se usaran para la promoción y llegada al cliente serán a través de redes sociales, correo electrónico, la página Web, teléfono y en el local en sitio.



Se tienen promociones por número de calzado comprado, donde se realizan descuentos por la compra de más de 3 calzados.

La distribución será entrega en la ciudad de Culiacán será entrega en sitio con 3 números (el seleccionado, un número menor y un número mayor) para su prueba en domicilio y asegurarse que el cliente tiene el producto que le quede a su gusto y numero de calzado.

Al resto del país será envió a domicilio con una entrega de las más rápidas que se encuentran en el mercado (DHL, FedEx, Estafeta).

Modelos de monetización

El modelo de monetización del negocio es la venta online de zapatos con la atención en Culiacán de la atención personalizada a domicilio, lo cual le presentara al cliente un acompañamiento en la compra en su mismo domicilio. Se presentan descuentos en la compra minorista de más de 3 pares de zapatos, pero también se manejan descuentos mayores de acuerdo a él volumen de compra, lo que nos puede permitir también ser el punto de contacto entre el proveedor y el cliente.

Se tiene pensado también de acuerdo a las ventas abrir otras sucursales en distintas ciudad para también ofrecer el servicio de acompañamiento en domicilio de los clientes.

Clientes asiduos registrados en nuestra página recibirán trato especial de acuerdo a las temporadas, con descuentos especiales en días especiales como el día de la madre, del padre, de la mujer, navidad, etc.



Recursos

Los recursos necesarios para este negocio son los siguientes:

- Personal encargado de la creación y administración de la página Web, los cuales se encargaran de la creación y mantenimiento de la página Web, también serán los encargados de su modificación y publicación de ofertas o cambios, además de publicar en la cuenta del usuario el seguimiento a los pedidos.
- Personal de visita a domicilio y entrega: Encargados de la atención personalizada de los clientes en domicilio., además de encargarse de los envíos a distintas áreas del país.
- Infraestructura Web y Local: Necesarios para la creación y funcionamiento de la página Web, además del local para el guardado de mercancía.
- Capital de aportación inicial: Aportación personal para lo necesario para el inicio de funcionamiento del negocio.
- Dominio y host para la página web: Recursos necesarios para la publicación de la página Web.



Factores de flexibilidad ante cambios

El negocio esta direccionado a la venta de zapatos de manera online, ser el contacto entre los proveedores y el cliente, la cual puede ser venta al mayoreo o menudeo, pero con la atención personalizada a clientela registrada también con atención domiciliaria, eso solamente será a clientes del área de la ciudad de Culiacán (en un inicio) para darles un servicio personalizados que los haga sentir que la compra que realizaron era lo que ellos deseaban y probaron en persona en su casa.

Con este servicio se intenta ingresar de manera efectiva al mercado minorista y crear una clientela contenta con la atención personalizada y fieles.

Si dicha mejora funciona se tratara de extenderse a otras ciudades dependiendo de las compras de la clientela en posibles dichas ciudades y el margen de crecimiento que se detecte.

Si este nuevo servicio no reeditúa como se tiene pensado, se continuara con la venta online mayorista y minorista con envíos a todo el país, dando una atención completa y seguimiento a los pedidos y los envíos.

Perspectivas de rentabilidad

La venta de productos online tiene un mercado muy grande y con un futuro amplio. Con nuestra atención personalizada se está intentando crear un mercado de clientes que desean esa atención personalizada en su domicilio, que desean ver el producto y probarlo para estar contentos con su compra, nosotros les vamos a proveer la opción que desde su hogar, lugar de trabajo o donde este, pueda revisar el producto, probarlo y comprarlo, además de todo el seguimiento que esperamos deje clientes contentos.

Para la clientela que no desea esa atención personalizada en el hogar, se tiene la venta en línea con envío a domicilio para que no se sienta invadido en su hogar, la cual igualmente tiene su correspondiente seguimiento, servicio de calidad y garantía.

Conclusión

En todo negocio es muy importante tener muy claro cuales es el modo en que queremos satisfacer una necesidad y para qué tipo de clientes, como lo haremos y que necesitaremos, por lo tanto es muy importante tener en claro y generar un modelo de negocios, lo cual nos va a permitir poder desarrollar el proyecto y tener claridad de todo lo necesario para su correcta implementación y poder insertarlo en el mercado.

Hacer uso de estos modelos nos permitirá mantenernos relevantes en el mercado, poder ofrecer un producto o servicio de calidad, identificar áreas de oportunidades en la misma al paso del tiempo, poder adaptarnos a cambios y tener una visión clara de lo que estamos ofreciendo.

El trabajo se subió al siguiente enlace de Github.

<https://github.com/CarlosNico/Negocios-Digitales>

Referencias

- Alonso, M. (2024, February 21). *Modelo Canvas: Qué es y cómo hacer uno con ejemplos [2024]* • Asana. <https://asana.com/es/resources/business-model-canvas>
- Clavijo, C. (2024, February 16). *Qué es un modelo de negocios: definición, tipos y cómo crearlo*. Hubspot.es. <https://blog.hubspot.es/sales/modelo-negocio>