¡BIENVENIDOS/AS!



EMPRENDIMIENTO DIGITAL CON TECNOLOGIAS WEB







AGENDA

- Aspectos generales de la clase
- Retroalimentación
- Contenidos
- Actividad







ASPECTOS GENERALES CLASES

- Plazos para subir actividades y 2 horas de autoaprendizaje post clases
- Aclaración de portafolio
- Dudas de la plataforma
- PPT complementario y actividades link de Drive
- Responder formulario de retroalimentación de primera clase





PREGUNTA

¿CUÁNTO APRENDÍ LA CLASE ANTERIOR? Link en el CHAT







Temario

Unidad 2

- a) Modelo de negocio
- b) Competidores
- c) Modelo de negocio digital







Modelo de negocio

Un modelo de negocio es una herramienta previa al plan de negocio que te permitirá definir con claridad qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, a quién se lo vas a vender, cómo se lo vas a vender y de qué forma vas a generar ingresos. Es una herramienta de análisis que te permitirá saber quién eres, cómo lo haces, a qué coste, con qué medios y qué fuentes de ingresos vas a tener. Definir tu modelo de negocio es saber cuál es tu ADN, cómo está hecho, cómo se puede modificar, cómo pulir, cómo cambiar, cómo moldear...

Un modelo ampliamente distribuido en el ecosistema es el Buisness Model Canvas, que fue diseñado por Alexander Osterwalder con ayuda de Yves Pigneur en su libro "Generación de Modelos de Negocio". En un modelo de negocios se estudia la manera en la que una empresa crea, distribuye y captura valor de sus clientes.



Propuesta de valor

7 Actividades clave

rata de resolver problema:







Relación con el cliente

Socios Clave

- Proveedores
- Franquiciados

Actividades Clave

 Comercialización y venta de alimentos y bebidas

Recursos Clave

- Los empleados
- Los restaurantes
- La materia prima

Propuesta de Valor

- Comida de una calidad estándar
- Servida de forma rápida
- Igual en todo el mundo

Relación con el cliente

- En el restaurante
- Online (web, app y pefiles sociales)

Segmentos de clientes

- Familias
- Jóvenes
- Personas mayores
- Gente de negocios

Canales de venta

Restaurantes

Estructura de costos

- Salarios de los empleados
- Costos de construcción de instalaciones
- Adquisición de materias primas
- Costos de comercialización.

Fuentes de ingresos

- Restaurantes propiedad de la empresa
- Restaurantes propiedad de los franquiciados



S ANNA

Socios Clave

- Anfitriones
- Huéspedes
- Fotógrafos freelance
- · Pasarelas de pago online

Actividades Clave

- Crear v mantener plataforma de anfitriones y huéspedes
- Marketing para atraer usuarios

Recursos Clave

- Anfitriones
- Personal
- Tecnología web

Propuesta de Valor

Para anfitriones

- Ganar dinero alquilando
- Servicio de fotografía gratuito
- Seguro de AirBnB

Para huéspuedes

- Una experiencia más única y hogareña
- Alojamiento económico
- · Socialización con el anfitrión

Relación con el cliente

- Newsletters
- Redes sociales
- Banners de remarketing

Canales de venta

- Página web
- App iOS
- App Android

Segmentos de clientes

- Anfitriones
- (personas que poseen un alojamiento y quieren ponerlo en alquiler)
- Huéspedes

(personas que quieren un alojamiento barato y más "familiar" que un hotel)

Estructura de costos

- Implantación y mantenimiento de la plataforma digital
- Nóminas de personal
- Fees de fotógrafos freelance

Fuentes de ingresos

- Comisión compartida entre anfitriones y huéspedes
- Tarifa para anfitriones

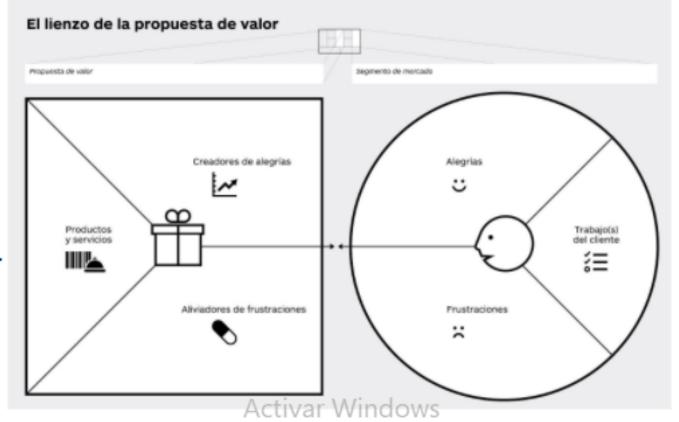


Modelo de negocio

Lo central de un modelo de negocio es la Propuesta de Valor.

Los autores Alexander Osterwalder y Yves Pigneur en su libro diseñando la propuesta de valor , sostienen la idea de que los clientes tienen "trabajos" o tareas que hacen en su día a día y en ellas tienen frustraciones y alegrías. Un buen diseño de una propuesta de valor debe tomar alguna de esas tareas o trabajos que hace el cliente y poder entregarle un aliviador de las frustraciones y un potenciador de las alegrías. es decir con la propuesta de valor de mi producto o servicio el cliente debería estar mucho mejor que sin el.

Para mapear las tareas o trabajos y frustraciones o alegrías y hacer el match con posibles soluciones que apliquen las frustraciones y que maximicen las alegría los autores crearon un lienzo de propuesta de valor.









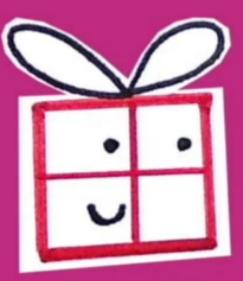
https://www.google.com/search?q=lienzo+de+propuesta+de+valor+alexander+osterwalder&safe≑active&til≭es4419&sx





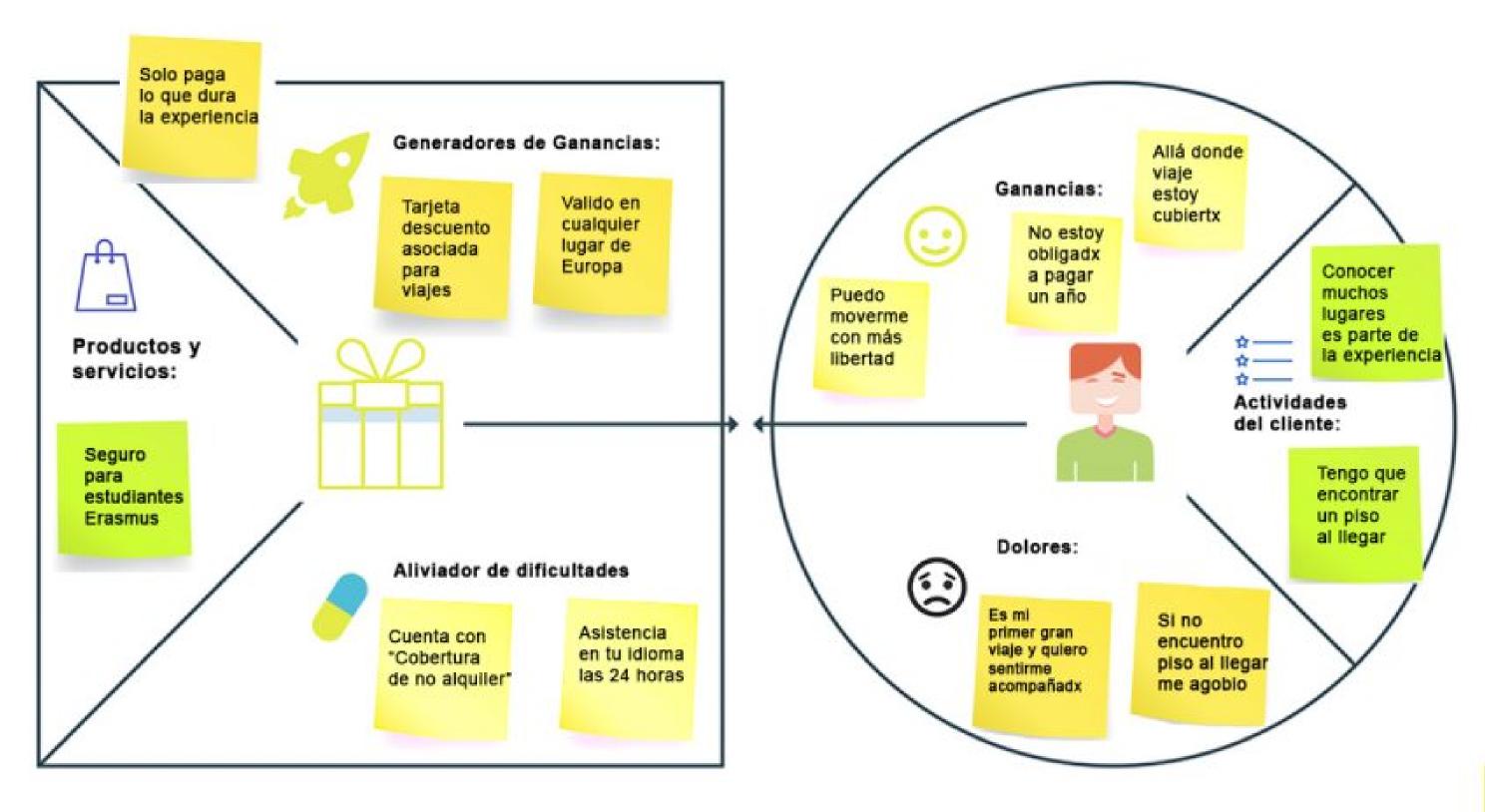
Propuesta







LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR PARA SEGURO DE ESTUDIANTES ERASMUS



El Lienzo de la propuesta de valor es una creción de Alex Ostelwalder, adaptada en esta plantilla por Design Thinking España.

Design Thinking España

Modelo de negocio

Margen de ganancias ¿por qué debes establecerlo para tu pyme?

Todas las pymes necesitan establecer un margen de ganancias ya sea para sus productos o servicios. Esto ayuda a saber si estas obteniendo <u>utilidades</u> de lo que ofreces o si tú pyme realmente esta funcionado.

Recordemos un poco qué es este margen y para qué sirve:

El margen de ganancias es el cálculo que se realiza para conocer la rentabilidad de un producto/ servicio o de tu negocio como tal. Comúnmente se expresa en porcentaje, que mientras más alto sea indica que estás recibiendo mayores ganancias.







Modelo de negocio Margen de ganancia en bruto

Este tipo de margen funciona para los productos o servicios que ofreces. Así puedes calcular la ganancia que se tiene de la venta tomando en cuenta los costos de producción.

Por ejemplo: vendes bolsos con diseños impresos por \$600, pero todo lo que implicó tener el bolso ya finalizado te costó \$400 (pintura, mano de obra, tela, accesorios). La ganancia la calculas de la diferencia de tu precio de venta y el costo de producción.

Precio de venta (Pv): \$600 Costo de producción (Cp): \$400 Formula a

seguir: 600 – 400 = 200 Estas ganando \$200 por la venta de cada bolso-

PV - CP = GANANCIA EN BRUTO

Pero recuerda que se tiene que expresar en porcentaje: 200 / 600 * 100 = 33.33% Tu margen de ganancia en bruto es del 33.33%













DISFRUTEN DEL BREAK!

NOS VEMOS EN 15 MIN 10:30







Competidores

... Hablar de competencia es hablar de una de las bases de nuestro sistema económico. En los últimos años las estructuras políticas de los países desarrollados han seguido la pauta de liberar de ataduras a los mercados para que sean éstos los que se auto regulen y establezcan las reglas de juego por la libre interacción entre oferta y demanda

Dentro de las fuerzas que mueven la oferta, se encuentra la **competencia**, en términos de **existencia de productos sustitutivos**, potencial y facilidad de **entrada de nuevos competidores** e **intensidad competitiva** existente (véase la<u>s cinco fuerzas de Porter</u>):

.







¿Cómo de fácil es que entren nuevas empresas y me quiten clientes?

1. AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES

- Restricciones legales
- -Diferenciación y publicidad
- Elevados costes de inicio
- Ventajas en costes



4. PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES

- Número de proveedores
- Organización de los mismos
- Posibilidad de cambio



¿Cuánto poder tienen los proveedores para fijar sus condiciones? El análisis de estas 5 fuerzas, permite saber el grado de competencia de un sector y las posibilidades de que una empresa sea rentable.

5. RIVALIDAD DE COMPETIDORES



- Número de empresas competidoras
- Diferenciación del producto
- Ritmo de crecimiento
- Tipo de producto

¿Cuántos competidores tengo? ¿Pueden robarme mis clientes? ¿Hay productos similares a los que los l clientes podrían cambiar?

2. AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS



- Novedades en el mercado
- Cambios tecnológicos
- Facilidad de sustitución

3. PODER DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES



- Número de clientes
- Organización de los mismos
- Posibilidad de cambio

¿Cuánto poder tienen los clientes? ¿Tienen fácil cambiar a otra empresa?

Modelo de negocio digital

llber

Existen diferentes modelos de negocios para startups digitales que debes conocer.

Peer To Peer

En el mercado, los modelos de negocio Peer To Peer(p2p) se diferencian por poner en contacto a dos partes que son las que participan en una transacción, ya sea de productos o de servicios. En este modelo de negocio tenemos al emergente Uber, al conocido Airbnb o a la red social LinkedIn.

¿Por qué es necesario que ambas partes participen? Porque una de esas partes no se puede dar sin la otra. Es decir, ninguno de estos tres ejemplos que te damos podrían darse si no tuvieran el contacto de sus clientes. Además, el mercado necesita que ambas partes interactúen.









Modelo de negocio digital

Código abierto

El modelo de código abierto se caracteriza por utilizar softwares de libre acceso, lo que da capacidad a una comunidad de programadores para que contribuyan. Compañías como Red Hat, por ejemplo, ganan dinero al cobrar suscripciones Premium y servicios asociados con su software de código abierto.

Hace unos años, la compañía generó más de 2 mil millones y medio de dólares en ingresos de los cuáles, más de 2 millones eran procedentes de las suscripciones y unos 345 millones venían de capacitación y servicios. Pero todas estas cantidades no se traducen en ingresos directos para la compañía, estos modelos de negocio también implican gastos, como en venta y marketing, para distribuir sus servicios.









Modelo de negocio digital

Freemium

Este término, acuñado por el empresario estadounidense Fred Wilson, es una combinación de las palabras «Gratis» y «Premium». La idea detrás de este modelo es ofrecer un producto o contenido de forma gratuita mientras se reserva el buen contenido para que sea de pago.

El contenido de pago para los usuarios es conocido como Premium. A veces, el contenido de Freemium incluye publicidad o marketing integrado aunque la esperanza de los negocios digitales sea que los ingresos por publicidad y las ganancias gracias a los usuarios Premium sean suficientes.









Modelo de negocio digital

Suscripción

Estamos viviendo en una economía de suscripción. Los servicios más entretenidos y centrados en el cliente que conocemos hoy, desde Netflix a Spotify y Amazon Prime siguen un modelo de suscripción.

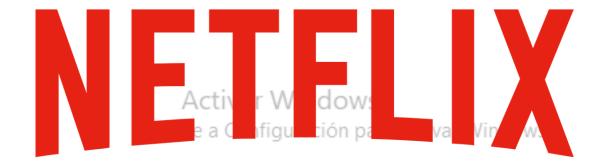
Este modelo puede ser muy poderoso ya que conlleva algunas ventajas:

- Una base de clientes fijos durante un periodo de tiempo
- Un flujo continuo de ingresos predecibles ya que los suscriptores pagan por adelantado
- En términos de planificación de negocios, este sistema proporciona una visión más clara de las
 - necesidades de la empresa









Modelo de negocio digital

El **Dropshipping** es un **modelo de negocio** basado en la venta de productos de otra tienda en una plataforma online, sin la necesidad de tener estos productos en stock. Cuando el cliente compra el producto se le envía directamente desde las instalaciones del proveedor del producto, no desde la plataforma de **Dropshipping**.









CONCEPTOS RELEVANTES

¿CUÁLES OTROS SE LES OCURREN?

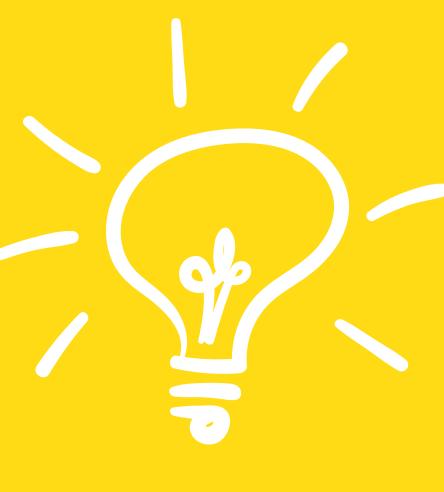






Elijan un emprendimiento o empresa que todos/as hayan sido clientes y completen el lienzo de la propuesta de valor, su business model canvas y sus 5 fuerzas de porter según su experiencia, investigación y conocimiento. (No puede elegir Mcdonals, starbucks, netflix, spotify, uber, airbnb, pizza hut, entre otras que se encuentran en internet). Tiene 45 min para trabajarlo. Entreguen una pequeña reseña de la empresa por si alguno de la clase no la conoce.

Debe presentarla por medio de una ppt en clase con su equipo, se le entrega feedback, luego lo puede mejorar y debe subirlo a la plataforma antes de las 14.30 horas. Tiene 4 min para presentarlo.



ACTIVIDAD

Les recomiendo
utilizar la
PLATAFORMA MIRÓ!

¡JUEGE, INNOVE, DIVIRTÁMONOS Y POR SOBRE TODO A APRENDER!

