

Universidad Autónoma de Baja California

Facultad de Ciencias Químicas e Ingeniería

Plan de Ingeniero en Software y Tecnologías Emergentes



Emprendimiento de Negocios de Software (371)

Documento con el esquema del modelo de negocio de software

Docente:

Carelia Guadalupe Gaxiola Pacheco

Actividad:

Meta 3.1

Participante(es):

[Luis Eduardo Galindo Amaya](#) (1274895)

Sumario

Modelos de Negocio Existentes.....	3
Modelo Enterprise.....	3
Suscripción.....	3
SaaS (Software as a Service).....	3
Negocios Transaccionales.....	3
Marketplace.....	4
eCommerce.....	4
Modelo basado en anuncios o monetización de datos de clientes.....	4
Venta de Hardware.....	4
Open Source o Código Abierto.....	4
Freemium.....	4
Análisis de Propuestas Disruptivas y Nuevos Negocios.....	5
Adaptación de un Modelo de Negocio a tu Emprendimiento.....	5
Diseño del Esquema del Modelo de Negocio.....	5

Meta 3.1

Modelos de Negocio Existentes

Modelo Enterprise

En este modelo, las empresas venden servicios o software a otras empresas mediante licencias de uso únicas, con contratos que suelen renovarse periódicamente. Las métricas clave incluyen el valor total de los contratos, el número de clientes únicos y la facturación.

Suscripción

Este modelo implica vender un producto o servicio a los clientes mediante pagos recurrentes, generalmente mensuales. Ejemplos incluyen servicios como Netflix y Amazon Prime. Las métricas de éxito incluyen ingresos recurrentes mensuales, churn rate y coste de adquisición de clientes (CAC).

SaaS (Software as a Service)

En el modelo SaaS, los clientes pagan una cuota periódica para acceder a un servicio de software, como Asana o Slack. Este modelo ofrece ventajas como control de calidad por parte del proveedor y métricas como MRR, ARR y churn rate son importantes para medir su éxito.

Negocios Transaccionales

Estos modelos generan ingresos a través de comisiones por transacciones realizadas en su plataforma, como PayPal o Stripe. Métricas clave incluyen el volumen total de transacciones, beneficio neto y coste de adquisición de clientes.

Marketplace

Los Marketplaces conectan a dos partes para facilitar transacciones de productos o servicios, como Uber o Airbnb. Métricas importantes son el volumen total de ventas, beneficio neto y retención de usuarios.

eCommerce

Este modelo implica la venta online de productos y servicios, como Amazon. Métricas de éxito incluyen ingresos mensuales, crecimiento compuesto de ingresos mensuales y margen neto.

Modelo basado en anuncios o monetización de datos de clientes

Estas empresas ofrecen productos o servicios gratuitos financiados mediante publicidad o venta de datos de usuarios, como Facebook o YouTube. Métricas clave son usuarios activos diarios y mensuales, así como la calidad de la retención de usuarios.

Venta de Hardware

Estas empresas venden productos físicos a consumidores o empresas, a menudo con estrategias de "Bait and Hook" como Nespresso. Métricas relevantes incluyen ventas de hardware y ventas de consumibles.

Open Source o Código Abierto

En este modelo, las empresas ofrecen software de libre acceso y generan ingresos mediante servicios premium, como Red Hat. Métricas importantes son ingresos por suscripciones y servicios asociados.

Freemium

Este modelo ofrece un producto o servicio básico de forma gratuita, con opciones premium de pago, como Spotify. Métricas clave incluyen la conversión de usuarios gratuitos a pagados y una base sólida de clientes empresariales.

Análisis de Propuestas Disruptivas y Nuevos Negocios

Un negocio con una propuesta disruptiva es Airb&b en el area de alquiler y hoteleria, permite a las personas alquilar sus propias casas, apartamentos o habitaciones a viajeros eliminando al 'middleman' entre los interesados y los lugares de renta.

La estrategia de Airbnb es muy interesante debidoa que no requiere de mucha inversion inicial, ya que utiliza lo que las personas utilizar lo que ya tienen para que puedan monetizarlo de manera facil.

Adaptación de un Modelo de Negocio a tu Emprendimiento

Originalmente, concebí InventaCloud como una solución que se basaría en el modelo SaaS, aprovechando los beneficios económicos de operar en la nube, en comparación con los competidores del sector, que ofrecen sus servicios mediante suscripción (cobrando por cada cuenta). Utilizando la estrategia de SaaS, el uso del software no representaría un problema para las pequeñas empresas, ya que solo pagarían por lo que utilizan.

Diseño del Esquema del Modelo de Negocio

Para describir el modelo de negocios use una version simplificada de un Lienzo de Lean que muestra las principales características del negocio:

Problema	Solucion	Propuesta de valor
Gestión de inventario ineficiente en pequeñas y medianas empresas.	Software de gestión de inventario en la nube para pequeñas y medianas empresas.	Ofrece a las pequeñas y medianas empresas una solución de software en la nube que simplifica y automatiza la gestión de su inventario, ayudándoles a optimizar sus operaciones y mejorar su eficiencia.
	Actividad principal	
	Desarrollo y mejora continua del software de gestión de inventario en la nube.	
Estructura de costos		Ingresos
<ol style="list-style-type: none">1. Desarrollo y mantenimiento de software2. Costos de infraestructura en la nube.3. Costos de personal técnico calificado.4. Gastos de marketing digital.5. Costos asociados a ventas directas.6. Costos de asociaciones de negocios.7. Gastos en actividades de mejora continua.8. Otros gastos operativos y administrativos.		Cuota mensual por uso del software, costos de infraestructura en la nube.