

Actividad |1| Modelo de Negocio

Lenguaje Unificado de Modelado

Ingeniería en Desarrollo de
Software



TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vázquez

ALUMNO: Héctor Hamed Beltrán Salcido

FECHA: 10/03/2024.

Índice

Introducción	3
Descripción	4
Justificación	5
Definición del modelo de negocio.	6
Consumidor, producto y valor añadido.	6
Políticas, distribución y venta.	6
Modelos de monetización.	6
Recursos.	7
Factores de flexibilidad ante cambios.	7
Conclusión	8

Introducción

La transformación digital ha irrumpido en todos los aspectos de la vida, incluyendo la manera en que se conciben y desarrollan los negocios. Esta actividad se enfoca en explorar y desarrollar un modelo de negocio adaptado a las exigencias de la era digital. Con base en esta premisa, se propone crear una idea de negocio y convertirla en una propuesta de modelo de negocio, empleando herramientas de generación de ideas, diagramas y lluvia de ideas para conceptualizar los diferentes aspectos requeridos. La actividad busca fomentar la creatividad y el pensamiento estratégico, mientras se consideran aspectos clave como la propuesta de valor, el mercado objetivo, las estrategias de marketing y distribución, la monetización del modelo, la gestión de recursos y la adaptabilidad frente a los cambios del entorno.

Descripción

Se destaca la importancia de la digitalización en el desarrollo de modelos de negocio exitosos. En un mundo donde la tecnología avanza rápidamente y las expectativas de los consumidores cambian constantemente, es esencial que las empresas adapten sus operaciones y estrategias para mantenerse relevantes y competitivas. La actividad solicita crear un modelo de negocio que incorpore la digitalización como parte integral de su propuesta de valor, llegando a los clientes a través de canales digitales y aprovechando las herramientas tecnológicas para ofrecer soluciones innovadoras y personalizadas. Esto refleja la necesidad de estar en sintonía con las tendencias actuales y anticiparse a los cambios del mercado para garantizar el éxito a largo plazo.

Justificación

La adopción de un enfoque digital en la creación de modelos de negocio ofrece numerosos beneficios. En primer lugar, permite llegar a un público más amplio y diverso, aprovechando el alcance global de internet y las redes sociales. Además, la digitalización facilita la personalización de las ofertas, permitiendo adaptar los productos y servicios a las necesidades específicas de cada cliente. Asimismo, ofrece oportunidades para optimizar procesos internos y reducir costos operativos, aumentando así la eficiencia y la rentabilidad del negocio. Por último, la digitalización proporciona mayor flexibilidad y capacidad de adaptación frente a los cambios del entorno, lo que es fundamental en un entorno empresarial dinámico y competitivo.

Desarrollo

Definición del modelo de negocio.

¿Qué se va a vender y con qué valor añadido?

Se ofrecerán programas personalizados de ejercicio físico, planes de alimentación adaptados a las necesidades individuales y contenido de salud mental, como meditaciones guiadas y consejos para reducir el estrés.

Todos los programas estarán disponibles en una aplicación donde se le asignará un programa según el perfil del usuario.

Valor añadido: Los programas serán diseñados por profesionales en cada área y adaptados a las metas y preferencias de cada usuario, ofreciendo un enfoque integral para mejorar el bienestar general.

Consumidor, producto y valor añadido.

¿A quién se le va a vender?

Profesionales ocupados que desean mejorar su salud y bienestar pero tienen poco tiempo para dedicar a la investigación y planificación de sus rutinas de ejercicio y alimentación.

Personas que buscan apoyo y orientación para mejorar su salud mental y reducir el estrés en su vida diaria.

Políticas, distribución y venta.

¿Cómo llegar al cliente?

Políticas de comunicación: Estrategias de marketing digital dirigidas a profesionales ocupados, destacando la conveniencia y personalización de los programas ofrecidos. Esto incluiría campañas en redes sociales, publicidad en línea y colaboraciones con influencers en el ámbito del bienestar.

Distribución y venta: La plataforma estará disponible en línea y se podrá acceder desde dispositivos móviles y ordenadores. Se ofrecerá una membresía mensual o anual para acceder a todos los programas y contenido disponible.

Modelos de monetización.

¿Cómo convertir la propuesta de valor en dinero?

Modelo de suscripción: Los usuarios pagarán una tarifa mensual o anual para acceder a todos los programas y contenido de la plataforma.

Ventas adicionales: Se podrán ofrecer productos complementarios, como suplementos nutricionales o equipos de ejercicio, para aumentar los ingresos.

Recursos.

¿Cómo organizar los recursos?

Recursos necesarios: Plataforma tecnológica para alojar el contenido en línea, equipo de profesionales en ejercicio físico, nutrición y salud mental para diseñar y actualizar los programas, personal de atención al cliente.

Procesos para crear valor: Desarrollo de programas personalizados basados en las necesidades y metas de los usuarios, seguimiento del progreso y ajustes según sea necesario, atención al cliente para resolver dudas y brindar apoyo.

Factores de flexibilidad ante cambios.

¿Cómo reaccionarías frente a los cambios?

Adaptación continua: Estar atentos a las nuevas tendencias y avances en el campo del bienestar y la salud, y actualizar constantemente los programas y contenido para reflejar estos cambios.

Flexibilidad en la oferta: Permitir a los usuarios personalizar sus programas y ajustarlos según sus necesidades cambiantes.

The Business Model Canvas



Conclusión

La actividad de crear un modelo de negocio digital ofrece una oportunidad invaluable para desarrollar habilidades clave en el campo empresarial y para la vida cotidiana. La capacidad de pensar de manera creativa, diseñar estrategias efectivas y adaptarse a los cambios del entorno son competencias esenciales para el éxito en cualquier ámbito profesional. Además, la digitalización juega un papel fundamental en la actualidad y en el futuro de los negocios, por lo que comprender cómo integrarla de manera efectiva en los modelos de negocio es crucial para mantenerse relevante y competitivo en el mercado. En resumen, esta actividad proporciona una experiencia práctica y enriquecedora que puede tener un impacto significativo en el desarrollo profesional y personal de los participantes.

