

Negocios Digitales

Actividad 1. Modelo de Negocio

Escenario

Etapas 1- Modelo de Negocio

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:

- Crear una idea de negocio y convertirla en una propuesta de modelo de negocio.

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.

Incluir estos segmentos:

- **¿Qué se va a vender y con qué valor añadido?** *Los modelos de negocio se articulan acorde a la idea de aportar valor al cliente.*
- **¿A quién se le va a vender?** *Un negocio exitoso tiene que definir muy bien el segmento de clientes objetivos (que pueden ser varios, especialmente si se ofrece distintas propuestas de valor, sean productos o servicios).*
- **¿Cómo llegar al cliente?** *Definir las políticas de comunicación, distribución y venta. Estas pueden ser campañas de marketing online u offline, servicios personalizados y automatizados, política de publicidad y marketing, entre otros.*
- **¿Cómo convertir la propuesta de valor en dinero? (modelos de monetización).** *Definir si es una sola venta o requieres crear ingresos recurrentes con un sistema de fidelización, ya sea vender o alquilar, por ejemplo diseñar un sistema de suscripción, incluso hacer que sean terceros los que financien el servicio ofrecido gratuitamente a los usuarios, o realizar un papel de proveedor u outsourcing.*
- **¿Cómo organizar los recursos?** *Es decir, los recursos necesarios, el personal, socios, cuáles serán los procesos para crear valor.*

- **¿Cómo reaccionarías frente a los cambios?** *Debes anticiparse a las vías de adaptación que puedas tener frente a lo que te vayas a encontrar. Define factores de flexibilidad para adaptarte a lo que te vayas a encontrar.*
- Y por último, **¿es rentable este negocio?**

Recursos

Descargar la portada desde la plataforma de estudios.

Visualizar el Manual APA en la sección de "Manuales de Inducción" de la plataforma de estudios.

Recomendaciones:

- Aplicar cualquier herramienta que posea las funcionalidades requeridas para cumplir el objetivo de esta actividad.
- Revisar previamente investigaciones y sustentar las ideas.
- Interpretar la información o citar a los autores para descartar plagio: [Generador de Citas APA - Detector de Plagio](#)

Software/Herramienta técnica para generar ideas, pizarras interactivas:

- *Miro, MindJet, Stormboard, Jamboard, Popplet.*

Videos de material de estudios:

- Video 1 [Modelo de Negocio Digital con Bitrix24](#)

Proceso

Paso 1. Descargar la portada para la actividad.

Paso 2. Utilizar la siguiente estructura, alineada al formato APA:

- Portada
- Índice
- Introducción
- Descripción
- Justificación
- Desarrollo:
 - Definición del modelo de negocio.
 - Consumidor, producto y valor añadido
 - Políticas, distribución y venta
 - Modelos de monetización
 - Recursos
 - Factores de flexibilidad ante cambios

- Perspectiva de rentabilidad
- Conclusión
- Referencias

Paso 3. Redactar una introducción respecto a la información que se presentará en esta actividad. (Mínimo 150 palabras)

Paso 4. Interpretar y argumentar con palabras propias el contexto presentado y lo solicitado dentro de la actividad. (Mínimo 150 palabras)

Paso 5. Redactar una justificación del por qué debería emplearse este tipo de solución para la actividad presentada. (Mínimo 150 palabras)

Paso 6. Idea de negocio:

Redactar de manera clara cuál es la idea de negocio y justificar el motivo. (*Definición del modelo de negocio*).

Definir de manera clara a quién, con qué valor añadido y qué se va a vender.

Un negocio exitoso tiene que definir muy bien el segmento de clientes objetivo (que pueden ser varios, especialmente si se ofrece distintas propuestas de valor). (*Consumidor, Producto y Valor Añadido*).

Paso 7. Definir de manera clara cómo llegar al cliente. Establecer las políticas de comunicación, distribución y venta, por ejemplo campañas de *marketing online* u *offline*, servicios personalizados y automatizados, política de publicidad y *marketing*, etc. (*Políticas, distribución y venta*).

Paso 8. Redactar de manera clara cómo se convierte la propuesta de valor en dinero. ¿Será una sola venta o se busca crear ingresos recurrentes con un sistema de fidelización? Puede vender o alquilar, puede diseñar un sistema de suscripción, incluso puede hacer que sean terceros los que financien el servicio que se ofrece gratuitamente a los usuarios, o realizar un papel de proveedor. (*Modelos de monetización*).

Paso 9. Redacta de manera breve cómo te vas a organizar. Es decir, los recursos necesarios, el personal, los socios y cuáles serán los procesos para crear valor. Considerar que todo esto no podrá realizarlo solo. (*Recursos*).

Paso 10. Redactar cómo reaccionar frente a los cambios, anticiparse a las vías de adaptación que se pueda tener frente a lo que se vaya a encontrar. Definir factores de flexibilidad para adaptarse (*Factores de Flexibilidad ante cambios*).

Paso 11. Acorde a la idea, redacta de manera breve la perspectiva ante el futuro de la idea de negocio ¿Es rentable? (*Perspectiva de rentabilidad*).

Paso 12. Redactar una conclusión sobre la importancia de lo realizado en la actividad dentro de su campo laboral o vida cotidiana. (Mínimo 150 palabras).

Paso 13. Incorporar las referencias utilizadas. (en caso de haber utilizado).

Nota: Anexar las capturas de pantalla de las ideas generadas en la herramienta seleccionada previamente.

Paso 14. Guardar el archivo con formato PDF con el nombre: NombreApellido_A1.

Formato de entrega:
Plataforma de entrega: Plataforma Educativa- Actividad 1
Formato de entrega: PDF

Elementos de entrega:
Documento nombrado: NombreApellido_A1
Se sugiere agregar el documento PDF de las actividades en su portafolio GitHub.