



EDUCACIÓN CON
RESPONSABILIDAD
SOCIAL

UNIVERSIDAD DE COLIMA



Facultad de Telemática.
Ingeniería en tecnologías en Internet.

MediaLab.

Modelo de negocios.

Jose Alejandro Tenorio Cebreira.

Miguel Alexander Rizo Renteria.

Angel Alfredo Zamora Moran.

Lugar: Colima, Col.

Fecha: Viernes 01 de Septiembre del 2023.

1) Conceptos y generalidades de los modelos de negocios.

Un modelo de negocio describe cómo una organización crea, entrega y capta valor. Estos modelos determinan la propuesta de valor de una empresa y cómo generará ingresos, así como sus estructuras de costos y fuentes de ingresos. Aquí hay algunos puntos clave sobre modelos de negocio:

- Tipos de Modelos de Negocio: Existen múltiples modelos, algunos de los más populares incluyen:

- Freemium: Ofrecer un servicio básico de forma gratuita y cobrar por funciones avanzadas.

- Suscripción: Cobrar regularmente (por ejemplo, mensual o anualmente) por el acceso a un producto o servicio.

- Economía colaborativa: Permitir a las personas compartir recursos, como Airbnb con alojamiento o Uber con transporte.

- Venta directa: Vender productos directamente a los clientes sin intermediarios.

- Afiliados: Ganar comisiones por recomendar productos o servicios de otros.

- Metodología:

- Modelo Canvas: Una herramienta popular que divide el modelo de negocio en nueve segmentos para una visualización clara y comprensiva.

- Lean Startup: Enfocado en el aprendizaje validado, desarrollo de clientes y diseño ágil. Prioriza la adaptación sobre la elaboración de planes detallados.

- Técnicas:

- Prototipado: Crear versiones iniciales de un modelo para probar y mejorar.

- Iteración: Refinar el modelo basado en la retroalimentación y los resultados.

- Validación: Verificar si una idea tiene demanda real en el mercado.

- Estructuras:

- Centrales y Descentralizadas: Las estructuras centrales se concentran en un punto principal, mientras que las descentralizadas distribuyen recursos o decisiones.

- Plataforma vs Pipeline: Las empresas tradicionales actúan como intermediarios, mientras que las empresas plataforma conectan usuarios y creadores y extraen valor de esas conexiones.

2) Justificación y planteamiento hipotético de uso de modelo para el proyecto elegido:

Supongamos que estamos iniciando un proyecto de una plataforma de cursos en línea especializados en habilidades tecnológicas.

- Justificación: En el mundo actual, la demanda de habilidades tecnológicas está creciendo exponencialmente. Las personas buscan maneras flexibles de aprender estas habilidades para mejorar su empleabilidad. Una plataforma en línea ofrece la flexibilidad que buscan.

- Modelo Elegido Freemium + Suscripción. Ofreceremos cursos básicos de forma gratuita para atraer a usuarios y generar interés. Para cursos avanzados, certificaciones y materiales adicionales, se requerirá una suscripción.

- Razón de elección: El modelo freemium permite a los usuarios probar el servicio sin compromiso, lo que puede generar confianza. Una vez que ven el valor, es más probable que estén dispuestos a pagar por contenido premium. La suscripción recurrente garantiza un flujo de ingresos constante y facilita la predicción financiera.