

## **Actividad 1 – Modelo de negocio**

### **Negocios Digitales**

#### **Ingeniería en Desarrollo de Software**

##### **Tutor:**

Humberto Jesús Ortega Vázquez

##### **Alumno:**

Alejandro Abarca Gerónimo

##### **Fecha:**

23 de junio de 2023

# Indice

<b>Introducción</b> .....	3
<b>Descripción</b> .....	4
<b>Justificación</b> .....	4
<b>Desarrollo:</b> .....	6
<b>Definición del modelo de negocio.</b> .....	6
<b>Consumidor, producto y valor añadido.</b> .....	7
<b>Políticas, distribución y venta.</b> .....	8
<b>Modelos de monetización.</b> .....	8
<b>Recursos.</b> .....	8
<b>Factores de flexibilidad ante cambios.</b> .....	9
<b>Perspectiva de rentabilidad.</b> .....	9
<b>Conclusión.</b> .....	10
<b>Referencias</b> .....	10

## Introducción

Los modelos de negocios no solamente tienen que ver con la manera en que una marca genera ganancias con un producto, estos también hacen referencia a la fórmula que debemos seguir para asegurar el éxito empresarial dependiendo del tipo de solución que estemos dando al mercado.

Debido a la competitividad del mercado, cuando ofrecemos un bien o un servicio nos vemos orillados no solo a vender, sino a innovar con las soluciones que ponemos a disposición del público. Esto tiene como fin dejar claro el valor que nuestros productos tienen y los beneficios que su consumo conlleva para los compradores.

Por ello, un modelo de negocios contempla todos los aspectos involucrados en el diseño de las soluciones que un negocio ofrece y debe considerar la contribución que nuestros productos, bienes o servicios tienen en la calidad de vida de los consumidores.

Un modelo de negocios es un instrumento que permite tener claridad en el modo por el cual se ofrece una solución a una necesidad del mercado. Estos modelos tienen que ser claros y definir las estrategias que deben emplearse en la búsqueda de los objetivos de un negocio. A través de un modelo de negocios se debe distinguir cuál es el valor de un producto, qué se necesita para insertarlo en el mercado y a qué tipo de clientes se venderá.

El modelo de negocios es todas aquellas ideas que debes pensar e implementar antes de lanzar al mundo tu producto: es la información clave que te ayudará a conseguir inversores y, un poco más adelante, a crear el plan que pondrá en movimiento tu proyecto.

## **Descripción**

En la actualidad 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. Los negocios digitales usan la tecnología para mejorar su atención y servicio basándose en una plataforma digital para realizar sus actividades comerciales.

Estos negocios no están obligados a ofrecer solamente servicios digitales sino que también pueden hacerlo físicamente o tangibles.

Las empresas se centran en la creación de valor en las nuevas fronteras para su negocio principal, o utilizan la tecnología digital para impulsar el crecimiento, los ingresos y el rendimiento de formas que serían imposibles con los modelos tradicionales

## **Justificación**

Hoy en día, las personas gastan más dinero online, lo que ha cambiado el énfasis del negocio hacia fuentes digitales de ingresos y canales digitales. El crecimiento de la economía digital ha hecho que la gente esté más familiarizada con los productos y servicios digitales, lo que ha llevado a las compañías a buscar nuevas ventajas competitivas en el entorno digital. Esto para ser más rentables y hacerle frente a la digitalización comercial que se tiene.

A continuación se muestra el desarrollo de la actividad la cual nos ayudara a alcanzar los siguientes objetivos:

- **Mayor alcance:** para tener un alcance y público amplio, sin limitantes a un barrio, ciudad o región, con unidades físicas de tu negocio. Las ventas traspasan las fronteras y todos ganan.
- **Capacidad de medición:** en el entorno virtual, la empresa tiene la capacidad de tener más índices sobre ventas, demandas, recorridos de compra, clientes y otras métricas que permiten elaborar una mejor estrategia en la toma de decisiones y planificación.
- **Evolución más ágil:** al poder elaborar mejores estrategias y llegar a más público, se consigue un crecimiento más rápido.
- **Menor inversión:** un negocio que depende de la infraestructura física exige mucha más inversión, tanto para empezar (espacio de atención al cliente, marketing, oficinas, decoración, mobiliario, etc.) como para mantenerlo en funcionamiento (agua, electricidad, más empleados, etc.). Lo cual con la digitalización se reduce.
- **Horario de trabajo flexible:** los empleados pueden trabajar desde donde estén y de forma flexible, más centrados en las entregas y los resultados. Además, los clientes no están atados a los horarios comerciales, lo que aumenta el potencial de ventas.

## Desarrollo: Diagrama Canvas.



### Definición del modelo de negocio.

Se desea crear la digitalización de nuestro negocio dedicado a la venta de regalos el cual por ahora solamente se encuentra en físico, es decir diferentes sucursales.

La implementación de nuestro modelo de negocios es para llevar a cabo el traspaso de nuestra tienda física a online esto para llegar a un número mayor de clientes potenciales a los cuales podamos ayudar con los servicios que ofrece nuestra empresa.

Tiene un giro comercial en el cual pretendemos crear aplicaciones móviles para los diferentes sistemas operativos así como sitios web para la venta de nuestros productos y servicios.

## **Consumidor, producto y valor añadido.**

Para detectar el consumidor, producto y valor añadido vamos a definir e implementar el segmento de clientes objetivos a través de la personalización, lo cual se trata de ofrecer un producto único para cada persona, esto es una forma de atraer clientes.

Se puede distinguir la personalización del cliente para que pueda elegir las características que se amolden a sus gustos y necesidades. Debemos considerar otros puntos importantes como el prestigio y experiencia, modo de consumo y experiencia de compra así como también el precio-calidad.

Nuestro modelo de negocios está enfocado a personas de diferentes edades comprendidas desde los 18 hasta los 60 años para hacer de sus compras y movimientos algo más ágiles y seguros.

Contamos con una variedad de artículos con la cual se pueden combinar los regalos que ofrecemos para entrega a domicilio, esto para ayudar al consumidor a elegir algo que cubra sus necesidades diferenciando de la competencia la relación precio-valor.

Realizaremos un registro de los clientes por medio de sus correos creando una cuenta la cual permita registrar las compras realizadas dentro de nuestra plataforma teniendo como beneficios una devolución del monto total de su compra la cual se almacenara en su cuenta digital como cliente. El porcentaje será del 3% del total de su compra la cual se le devolverá y podrá utilizar en su siguiente compra esto para aumentar el número de ventas.

### **Políticas, distribución y venta.**

Para llegar a un público amplio y ganar clientes potenciales se desarrollaran campañas de marketing online que nos permitan obtener mejores resultados.

Creando ante esto el sitio web en cual nos permita registrar a todos los clientes que realicen compras en nuestro sitio obteniendo como beneficio una devolución en puntos del 3% del monto total de su compra.

Por medio de los registros enviaremos correos de ofertas a los usuarios en las diferentes campañas que creemos así como también participaremos en las diferentes campañas ya establecidas por el comercio nacional como Black Friday, Hot Sale, Buen fin entre otras.

### **Modelos de monetización.**

Se busca crear un modelo de ventas recurrente que nos permita lanzar diferentes ofertas y promociones a los clientes, esto para atraer un número de ventas mayor, aquí no hay un pago por suscripción solamente pago por servicio contratado, es decir solo se paga lo que se necesita y desea, esto para no afectar la economía de nuestros clientes.

### **Recursos.**

Para desarrollar nuestro modelo de negocios nuestra organización requerimos de un cierto número de colaboradores y herramientas de trabajo como un equipo de desarrolladores web que nos permita crear las aplicaciones móviles para los distintos sistemas operativos que existen en el mercado esto para llegar a un mayor número de clientes y lograr alcanzar un mayor número de ventas.

Necesitaremos un grupo de personal que atiendan los pedidos realizados por los clientes así como también personal para atender sus dudas, comentarios respecto del mismo y brindar soporte técnico.



También se necesitaran inversionistas los cuales obtendrán ganancias por el número total de ventas obtenidas después de cierto tiempo o cuando se llegue la fecha del corte esto para llevar un control de lo vendido.

### **Factores de flexibilidad ante cambios.**

Estamos preparados ante cualquier factor de riesgo que pueda causar algún problema ante nuestra planeación.

La flexibilidad está muy relacionada con el ánimo, la tolerancia, y el aceptar nuevas ideas, hechos o situaciones distintas.

Somos una empresa flexible, y encuentran siempre la manera de hacer frente a crisis financieras, mercados que se cierran, necesidades que ya no existen, y otras que aparecen, en realidad la flexibilidad es muy necesaria y oportuna en un mundo en constante cambio. Como líderes de la empresa debemos tener un ojo puesto en ella y el otro en oportunidades que se dan una vez.

### **Perspectiva de rentabilidad.**

El negocio es rentable ya que por muchas situaciones en ocasiones como personas tenemos muchas ocupaciones las cuales nos impiden mostrar una forma de afecto hacia nuestros seres queridos, por lo cual nuestro modelo de negocios ayuda a realizar la entrega de diferentes tipos de regalos así como de diferentes marcas, diseños, colores y tipos.

La rentabilidad es el beneficio obtenido de una inversión. En concreto, se mide como el resultado de ganancias o pérdidas obtenidas sobre la cantidad invertida.

El cálculo de la rentabilidad es simple, y se realiza con una tasa aritmética o con una tasa logarítmica. La primera es una tasa de variación. La segunda es muy utilizada, y suele dar resultados similares. Facilita los cálculos más complejos.

## Conclusión.

En el desarrollo de esta actividad conocimos funcionamiento, desarrollo e implementación de un modelo de negocios enfocado en un negocio tradicional. Esto para mejorar la calidad de servicios ofrecidos por el negocio o empresa.

Los planes de Negocio han representado una participación fundamental en la formulación y gestión de los proyectos. Pero el contexto innovador y emprendedor en que hoy se desarrollan los negocios, genera la necesidad de modelos de negocios dinámicos, simples que respondan rápidamente a los cambios del entorno y presenten una visión organizada de la información con la que cuenta.

El principal aporte del modelo Canvas es la conceptualización de los principales elementos que forma parte de un modelo de negocio. Adquiere relevancia por el hecho de permitir la definición, implementación y seguimiento de la estrategia empresarial. Osterwalder parte de las cuatro áreas principales que constituyen las cuestiones de la gestión empresarial: 1) Producto, 2) Perspectiva del cliente, 3) Gestión de la infraestructura y 4) Aspectos financieros.

## Referencias

Clavijo, C. (2023, 22 marzo). ¿Qué es un modelo de negocios? Definición, tipos y cómo crearlo. *hubspot*.

<https://blog.hubspot.es/sales/modelo-negocio>

De Éxito, G. I. S. P. C. P. C. U. N. D. (2020, 25 agosto). *¿Qué es un Negocio Digital?* / Liferay. liferay.

<https://www.liferay.com/es/resources/l/digital-business>

*Negocios digitales: ¿qué son y cómo gestionarlos?* (2021, noviembre 3). Blog SYDLE. <https://www.sydle.com/es/blog/negocios-digitales-6182d1bd3885651fa241cb66/>

De Negocios Y Dirección - ENyD, E. (2021, 11 marzo). 6 Elementos que Generan Valor Añadido para Tu Producto - Revista ENyD. *Revista Escuela de Negocios y Dirección*.

<https://www.escueladenegociosydireccion.com/revista/business/marketing-ventas/6-elementos-que-generan-valor-anadido-para-tu-producto/#:~:text=Se%20entiende%20por%20valor%20a%C3%B1adido,consumidor%20a%20elegir%20la%20marca>