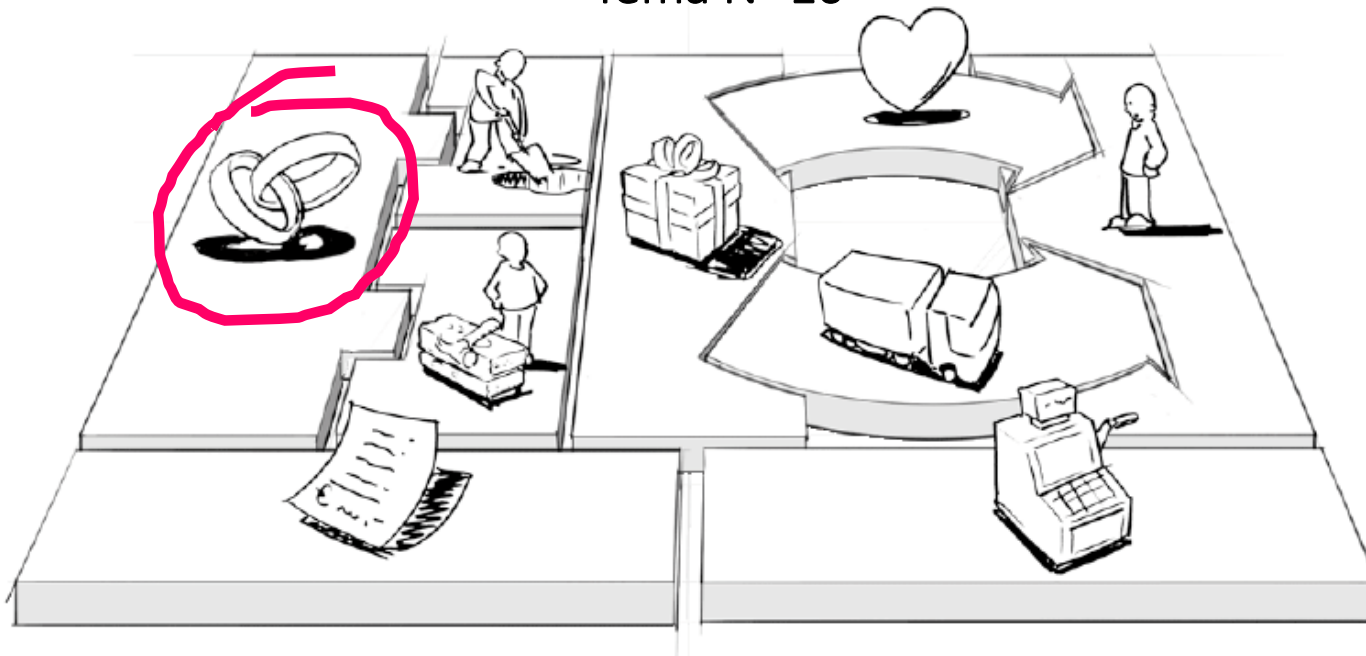


8 Socios

Tema N° 10





¿Qué otros tipos de reuniones sociales hay?

¿Qué oportunidades de negocio generan estas reuniones sociales?

8 Socios

Conceptos

- Se llaman socios a todas aquellas personas o empresas que pueden ayudar a mejorar la propuesta de valor de un emprendimiento.
- Socios son los que proveen principalmente de recursos y/o actividades que, si bien es cierto son lo principal, también pueden proveer de canales, relaciones e incluso de fuentes de ingreso, es decir, los socios pueden ser todos los que participan en cualquiera de los elementos anteriores.
- Las alianzas estratégicas con los proveedores principales van a permitir optimizar el emprendimiento y por lo tanto reducir costos y riesgos; por ejemplo, en el caso de las zapatillas en donde la propuesta de valor es el bordado, ¿tendrá sentido producir zapatillas, si cada par va a costar 100 soles porque solo se hacen 100 pares? mientras que si se contacta con alguien que hace 10,000 zapatillas al mes a un costo unitario de 10 soles, entonces una forma de reducir costos es yendo a alguien que hace el producto en escala o lo hace mejor. Por tal motivo, es primordial conocer primero quiénes serán los socios más importantes y qué recursos y actividades clave se adquirirán de estos socios.
- Hay negocios en los que el emprendedor actúa como “facilitador/intermediario” uniéndose con socios estratégicos para, a partir de ellos desarrollar toda su idea de negocio. Un ejemplo de esto es el servicio de catering.

8 Socios

Acciones

1. Se muestra a los participantes la imagen de la lámina N° 116 y se les pregunta ¿qué observan? se anotan sus respuestas y dependiendo de las mismas se repregunta ¿qué otro tipo de reuniones sociales, en donde hay bastante participación, protocolos, mucha elegancia, existen? Se toman las respuestas relacionadas a bautizos, fiestas de promoción, aniversario de bodas, matrimonios, y se comenta que tal como han mencionado hay un sinnúmero de reuniones sociales como estas, las cuales tienen muchas más cosas en común de las que se ha señalado.
2. Luego se reflexiona con los participantes a través de la siguiente pregunta ¿qué oportunidades de negocio creen que se pueden generar a partir de estas reuniones sociales? Se recogen las ideas tales como: alquiler de vestidos, preparación de tortas y bocaditos, comida, fotos y filmación, animadores, peluquerías y salón de belleza, alquiler de local, venta de ropa y joyería. Se concluye que detrás de estas reuniones sociales existen muchas oportunidades que fácilmente se pueden emprender tanto por separado como uniendo algunas ideas que pueden ir en el mismo rubro, o también ofreciendo todas como un paquete completo, y en estas ideas de negocio los socios cumplen un papel muy importante.
3. Seguidamente se indica a los participantes que lo que se va a desarrollar en este ejercicio es un modelo de negocio de catering, que va a ofrecer todos los servicios que solicitan los clientes para un determinado evento o reunión social. Se pasa a la lámina N° 121 y se comparten los conceptos sobre los socios, su importancia y contribución, así mismo se analiza en qué elementos del modelo de negocio pueden ser necesarios.

8 Socios

Acciones

4. Luego se pasa a la lámina N° 122 que contiene el formato que se debe completar y que responde a la pregunta de ¿cómo es que los socios ayudan o apoyan en el emprendimiento? Se hace el análisis del emprendimiento que se está presentando, para lo cual se responde a cada uno de los cuadros, el primero alude a un tipo de socios que ayuda a optimizar y tener una economía de escala. Se reflexiona respecto a que en el caso de este emprendimiento que tiene que ver con catering, no tendrá sentido que el emprendedor se ponga a preparar la comida cuando en el mercado hay restaurantes o personas especializadas, que tienen las herramientas, recetas e insumos para hacerla, de buena calidad y a muy buen precio, por lo tanto los restaurantes serán los socios en este rubro, así mismo todos los servicios que soliciten los clientes, pueden ser cubiertos por socios especializados en los mismos.
5. El siguiente cuadro del formato, se refiere a los socios que aportan en reducir riesgos e incertidumbre, se pone el ejemplo de un restaurante cuyo modelo de negocio incluye hacer delivery, para lo cual se tendrá que contratar una motocicleta que haga el reparto, y que garantice que tiene todas las condiciones y las medidas de seguridad necesarias para prevenir y asumir todos los riesgos que pueden darse en el traslado, desde que se malogre la moto hasta que ocurra un accidente. Lo que esto quiere decir es que se asumen los riesgos pero se toman las medidas necesarias para prevenirlos y minimizarlos. En el caso del servicio de catering los socios serán los fotógrafos y encargados de las luces.
6. Por último se analiza el cuadro del aporte de los socios, que está referido a los activos o recursos importantes, se da el ejemplo de un restaurante que atiende al público, por lo que uno de los recursos más importantes es el local, entonces el emprendedor se puede asociar con una persona que tenga un local grande y apropiado para este emprendimiento. En el caso que se está analizando los socios importantes serán los dueños de locales en donde se realizarán los eventos.

8 Socios

Acciones

7. Una vez que se ha completado el cuadro anterior se escribe la declaración que en este caso es: “restaurantes, luces, fotógrafos, locales”. Se pasa esta información al lienzo y se empieza a analizar los otros elementos del mismo. Se define el segmento de mercado y se llega a la conclusión que este negocio estará dirigido a “Grupos sociales en Tingo María con diversas necesidades de diversión y comida”. La propuesta de valor está relacionada con el modelo de negocio que es un servicio de catering por lo tanto será “para que los invitados se diviertan y coman lo que quieran”. Se continúa analizando el siguiente elemento que se refiere a los canales, que en este emprendimiento será “atención in situ”, ya que se llevan todos los servicios al lugar de realización del evento. Con respecto a las fuentes de ingresos, estas van a ser “comisiones por intermediación” dado que se van a contratar muchos de los servicios. Los recursos clave van a estar relacionados a la “red de proveedores y contactos”, por un lado, porque se tiene que contar con una cantidad enorme de proveedores en quienes confiar o con quienes se pueda tener una relación para brindar este servicio, y por otro, porque es necesario tener una red de contactos que permita saber qué eventos sociales van a realizarse para ir a ofrecer el servicio. Para este modelo de negocio de catering, las actividades clave serán las “coordinaciones con socios, comprobar la calidad y el monitoreo”.
8. Después de analizar todos los elementos, se colocan en el lienzo y para cerrar la actividad se hace un último repaso de los contenidos que se han tratado en este nuevo modelo de negocio. Se comparte la siguiente frase: “Para alcanzar el éxito, un emprendedor necesita de otros emprendedores exitosos como él”.
9. Se deja de tarea que los emprendedores respondan a las preguntas del formato, realicen la declaración en su modelo de negocio “Mi Emprendimiento” y luego la pasen al lienzo.

8 Socios

¿Qué son los Socios?

- Son las empresas o personas que proveerán principalmente Recursos y/o Actividades Clave para la Propuesta de Valor. Asimismo, pueden ser requeridos para los Canales, Relaciones e incluso de Fuentes de Ingreso.
- Los Socios permiten optimizar el uso de recursos y actividades, y por lo tanto a reducir costos y riesgos.

¿Qué debemos conocer?

- ¿Quiénes serán nuestros Socios más importantes?
- ¿En qué y cómo contribuirán los Socios?

8 Socios

Mi Emprendimiento



Aportes de los Socios		
Para optimizar y tener economías de escala:	Para reducir riesgos e incertidumbre:	Para obtener recursos o activos significativos:
Recurrir a terceros cuando ellos pueden hacer algo mejor y más barato que nosotros, por su especialización	Para transferir determinadas actividades a terceros que por su especialización y conocimiento previenen mejor los riesgos que nosotros.	Se requiere menos inversión cuando se cuenta con socios que pueden aportar recursos y/o activos en mejores condiciones
Restaurantes	Luces, fotógrafos	.Locales
Declaración: Restaurantes, locales, luces, fotógrafo		

Formato N°10

Modelo de Negocios

