

## Actividad | #1 | Modelo de Negocio

### Negocios Digitales

Ingeniería en Desarrollo de Software

---



TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vázquez

---

ALUMNO: Pilar Barajas Cervantes

---

FECHA: 28/10/2023

---

## índice

Introducción.....	3
Descripción .....	4
Justificación.....	5
Definición de Modelo de Negocio CANVAS .....	6
Idea de negocio. ....	7
Lluvia de ideas .....	8
Políticas distribución y ventas .....	9
Modelos de monetización .....	10
Recursos.....	11
Factores de flexibilidad ante cambios .....	12
Perspectiva de rentabilidad.....	13
Conclusión.....	17
Referencias .....	18

## Introducción

Un modelo de negocios es un instrumento que permite tener claridad en el modelo 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. Hablar de un modelo de negocios no tiene que ver únicamente con la manera en la que una marca genera ganancia con un producto. Este tipo de modelo en realidad hace referencia a la fórmula que debemos seguir la 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 de 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. En resumen, el modelo de negocios es todo aquello que debes pensar antes de salir al mundo con tu producto: es la información clave que te ayudará a conseguir inversores, y un poco más adelante, a crear un plan que pondrá en movimiento tu proyecto.

CLAVES PARA UN  
MODELO DE  
NEGOCIOS ACTUAL

Complemento tecnológico  
Pulso social  
Desarrollo de Innovación  
Potencia creativa  
Concepción de una estrategia

## **Descripción**

**Un modelo de negocios es una representación del esqueleto de la actividad empresarial. Es una propuesta, generalmente por escrito, de lo que el empresario ofrecerá al mercado y como la hará su estructura determina el valor de la misma. Sin embargo, esta definición se puede desgranar en aspectos más concretos que definen lo que es un plan de negocio. Cuando se pieza en montar un plan de negocio antes que nada es importante que se respondan las siguientes cuestiones.**

- **Lo primero es especificar que, es lo que se ofrecerá al mercado. Se tiene que definir con claridad cual o cuales van a ser los productos o servicios.**
- **Como se van a vender. Se debe determinas el canal de venta si es físico o se optara por E-COMMERCE**
- **Descubrir quién es el público objetivo es decir a quien se le va a vender.**
- **Se debe tener en cuenta cómo se van a vender esos productos o servicios. Es ahí donde entra en juego la estrategia de MARKETING.**
- **Finalmente es importante considerar la manera en la que será rentable y, por tanto, se generaran ingresos. Por ello como empresario se debe hacer una idea de cuál sería la imagen de contribución.**

## **Justificación**

**La justificación del negocio demuestra las razones por las cuales se emprende un proyecto. ¿por qué se necesita este proyecto? La justificación del negocio dirige toda la toma de decisiones relacionadas con el proyecto. Este plan o esquema identifica los productos y servicios que el negocio planea vender. Así como las particularidades del entorno. Es importante como para las empresas nuevas para las compañías establecidas. Porque ayuda a traer inversores, motivar a la gerencia y al personal, así como a captar nuevos talentos. Por otro lado, los modelos de negocio también ayudan a los inversionistas a evaluar a las empresas que les interesan.**

**Componentes claves de un modelo de negocio.**

- **Propuesta de valor única:** se trata de una característica que hace que su producto o servicio sea atractivo para los potenciales clientes.
- **Público objetivo:** grupo específico de consumidores que estarían interesados en el producto.
- **Estructura de costos:** esta es una lista de los costos fijos y variables que el negocio necesita para funcionar y como afectan a los precios.
- **Fuentes de ingresos:** estas son las múltiples formas en las que las compañías pueden generar ingresos.
- **Ventaja competitiva.** Una característica única que tiene el producto el producto o el servicio y que los competidores no tienen o no pueden replicar.

## Definición de Modelo de Negocio CANVAS

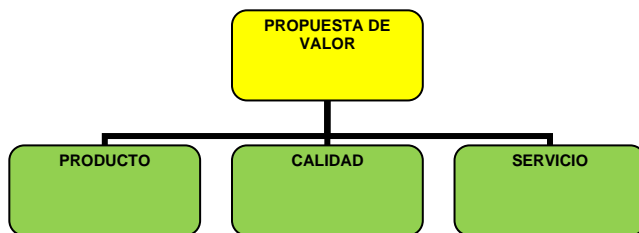
La definición del modelo de negocio nos ayuda y permite tener claridad en el modo por el cual se ofrece una solución a una necesidad del mercado así mismo el desarrollo. De este modelo de negocio nos ayuda a tener más claro las necesidades del usuario.



## **Idea de negocio.**

**Un plan de negocio es la redacción ordenada de nuestra idea de negocio; donde te permite hacer una reflexión sobre un modelo inicial, estructurado y ajustando el proyecto para reducir al máximo los riesgos.**

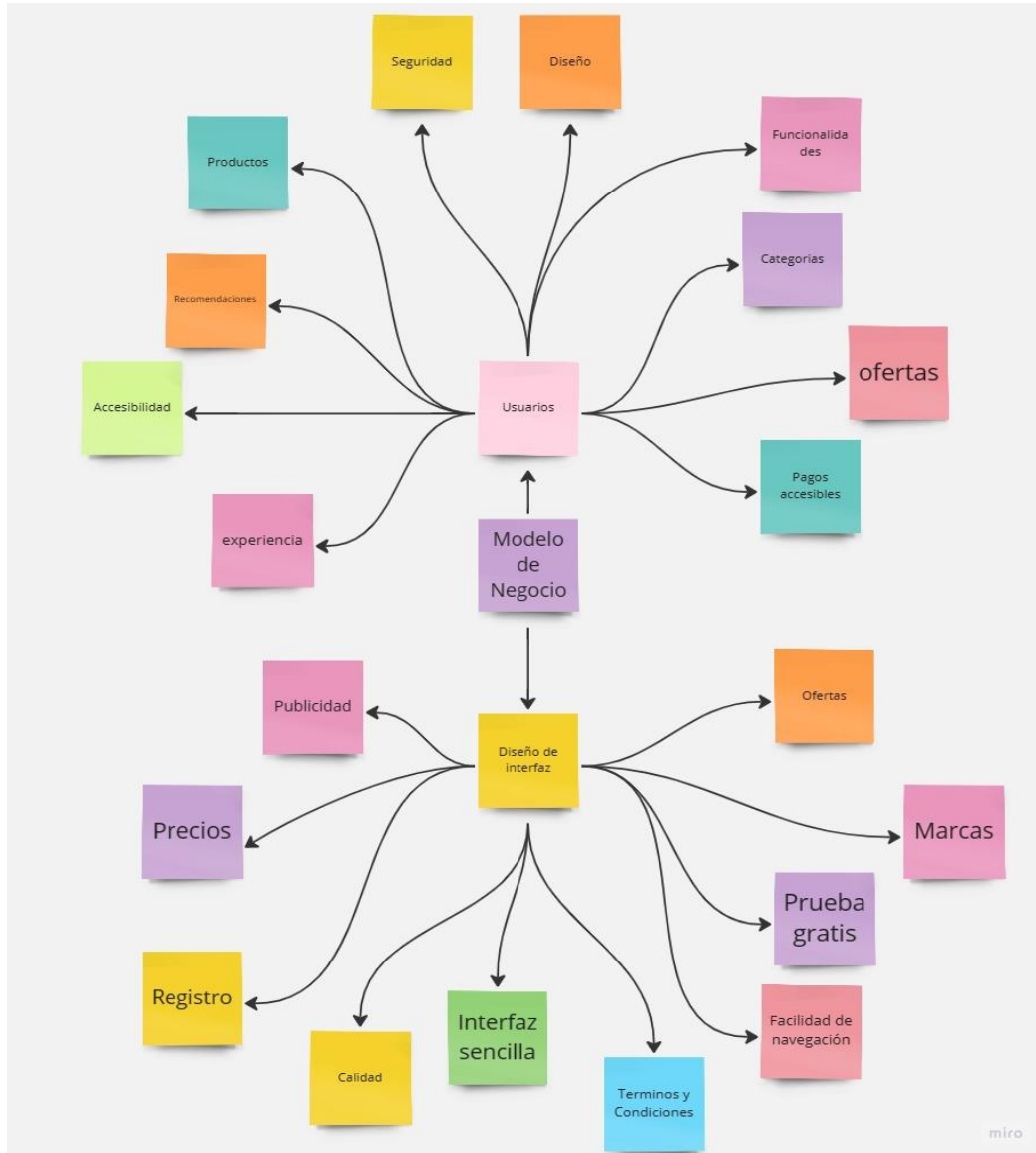
**Ser un usuario digital se ha vuelto una moda cada día más grande donde a la mayoría de los usuarios se vuelve algo difícil de dejar. Es por eso que en esta actividad mi idea de negocio es una app, en la que se puedan transformar negocios tradicionales, negocios que buscan un nuevo canal para llegar a los clientes. Una app en la que las empresas grandes y micro empresas por más pequeñas que sean estas puedan vender producto y hacer crecer su negocio, donde la propuesta de valor sea describir lo que la empresa hace o vende.**



**Así mismo en la que el usuario (cliente) al momento de utilizarla esta llegué hacer para él lo más sencillo que pueda manejar, en la que en la interfaz encuentre menú, categorías, marcas, productos, lo más vendido, descuento, ofertas, precios, pago con tarjeta y efectivo, estatus de su envío. Esta app será diseñada para que las empresas puedan hacer publicidad de su negocio en la que los usuarios encontraran ropa, zapatos y accesorios sin salir de casa donde puedan encontrar experiencias y satisfacción, en donde la puedan recomendar con familia y amigos y así poder ir creciendo.**

## Lluvia de ideas

Para realizar la lluvia de ideas pensando como cliente son las fases que el cliente espera encontrar al momento de realizar y registrarse en una página de internet.





## **Políticas distribución y ventas**

**Las políticas, distribución y ventas consistente en un conjunto de procedimientos que tienen como objetivo orientar la rutina de trabajo del equipo comercial y hacer más eficientes los procesos. En esta idea de negocio se pretende llegar al cliente por medio de una app móvil donde este al momento de ingresar para observar los productos o quiera realizar una compra tenga que registrarse en la página oficial de la empresa ingresando su correo electrónico aceptando las políticas y condiciones ya que por medio de su registro el cliente recibirá notificaciones de ofertas y descuentos de los productos que esta ofrece, y así poder ser uso, donde el cliente tendrá que realizar cierta cantidad de compra para que el envío sea sin ningún costo.**

## **Modelos de monetización**

**En esta idea de negocio se convierte la propuesta de valor de dinero creando los diferentes ingresos recurrentes con un sistema de fidelización donde posteriormente después de 30 días de uso le pedirá al usuario ya que es una app móvil en donde el usuaria al momento de registrarse y hacer su pedido por medio de esta el cliente tendrá que realizar su pedido ya que al momento de realizarlo ese le cobrara una comisión por recibir su paquete de envío a domicilio si su cantidad es menor a lo establecido dentro de las políticas y condiciones.**

## **Recursos**

**El proceso de creación de valor consiste básicamente en la capacidad de la empresa para tomar decisiones que le permitan alcanzar un valor presente de sus flujos de caja futuros mayor que el para recuperar lo invertido y pagar los costos de financiamiento. Como es una app móvil diseñada para empresas que quieren probar el mundo del comercio digital para la creación de este diseño donde los recursos claves será la infraestructura, la web, aportaciones de los socios y el capital.**

## **Factores de flexibilidad ante cambios**

**Como primera definición podríamos decir que la transformación digital es la aplicación de capacidades digitales a procesos, productos y activos para mejorar la el valor para cliente, gestionar el riesgo y descubrir nuevas oportunidades de generación de ingresos. La transformación digital ayuda a una organización a seguir el mundo de las demandas emergentes de los clientes manteniéndolas en el futuro. La transformación digital permite que las organizaciones compitan mejor en un entorno que cambia constantemente a medida que la tecnología evoluciona con ese fin la transformación digital es necesaria para cualquier empresa, por ello es necesario estar actualizados e informados para cualquier cambio que se presente en el futuro.**

## **Perspectiva de rentabilidad**

**La rentabilidad de una empresa es un indicador clave para evaluar su desempeño financiero y su capacidad para generar ganancias en relación con la inversión realizada. Además, la rentabilidad es esencial para la toma de decisiones estratégicas y la evaluación comparativa con otras empresas del mismo sector. En este caso esta idea de diseño la perspectiva ante el futuro de la idea negocio se pretende que esta idea para la empresa tenga sus veneficios y pueda ser una empresa rentable. Es decir que sus ingresos sean más elevados que sus gastos y entre ambos hay una diferencia considerable cuanto más alta más rentable. Ya que para cualquier negocio siempre es indispensable contar con un socio y así poder ser la empresa que todo cliente espera encontrar al volverse un cliente digital.**

Utilizando Bitrix24 realizaremos el modelo de negocios orientado a uno digital, de venta de ropa, calzado y accesorios basándonos en la metodología para desarrollar el negocio. En esta captura comenzaremos a crear un nuevo proyecto, basándonos en nuestro modelo de negocios basado en la venta por línea invitando algunos de los colaboradores.

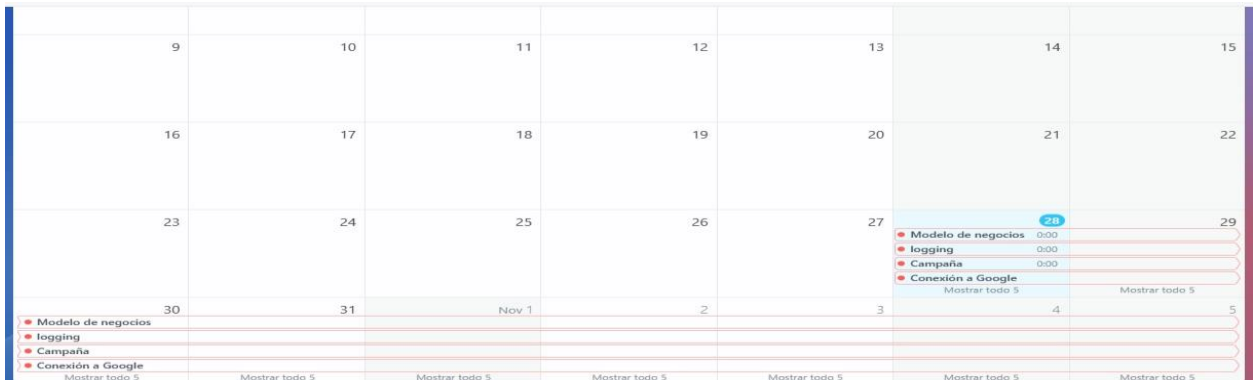
## Creación de tareas

Estas nos ayudaran a terminar el proyecto para la entrega a tiempo.

Nombre	Actividad	Fecha límite	Creado por	Persona responsable	Proyecto
filtro	28 de Octubre, 9:54	28 de Diciembre, 19:00	pali	frederik751@gmail.com	Venta de ropa
mantenimiento de página	28 de Octubre, 9:56	26 de Enero 2024, 19:00	pali	lunita68@hotmail.com	Venta de ropa
Modelo de negocios	28 de Octubre, 9:39	9 de Noviembre, 19:00	pali	pali	Venta de ropa
logging	28 de Octubre, 9:53	30 de Enero 2024, 19:00	pali	pali	Venta de ropa
Campaña	28 de Octubre, 10:35	30 de Enero 2024, 19:00	pali	pali	Venta de ropa
Conexión a Google	28 de Octubre, 10:35	28 de Noviembre, 19:00	pali	pali	Venta de ropa
Secciones y Menú	28 de Octubre, 10:36	30 de Noviembre, 19:00	pali	pali	Venta de ropa

## Calendario

En el calendario podemos observar las actividades asignadas este es importante ya que en el podemos observar el tiempo que tenemos para la entrega del proyecto.



Contactos y colaboradores es muy importante ya que este nos ayudara para cualquier duda que tengan sobre el diseño de negocio.

Buscar

Crear

pilibarajas9690@gmail.com

La invitación no fue aceptada

11:13

PD

Proyecto: "Venta de Ropa."

Proyecto "Venta de Ropa." ya no está vinculado a este chat

10:50

lunita68@hotmail.com

La invitación no fue aceptada

09:14

frederik751@gmail.com

La invitación no fue aceptada

09:14

pali (eres tu)

Usuario

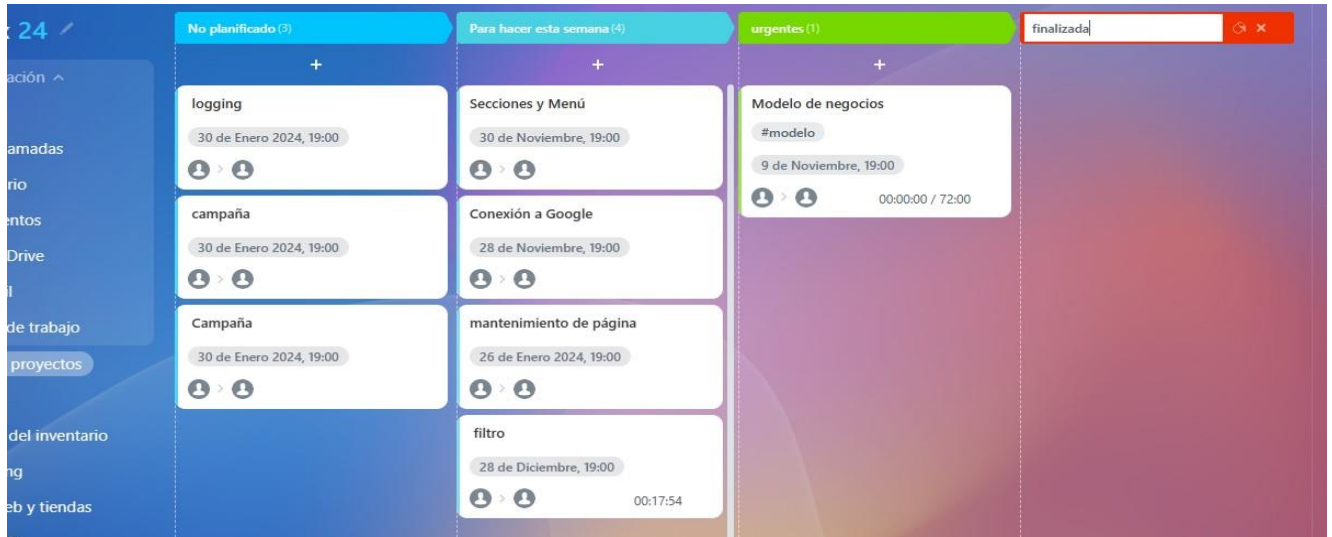
08:41

Notificaciones

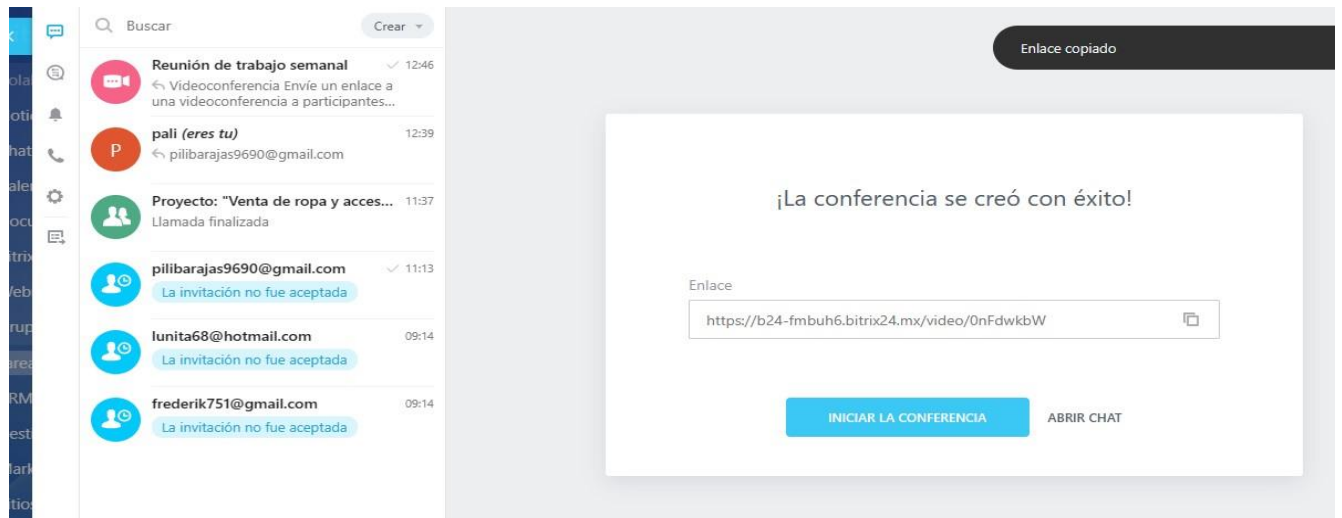
pali

Carpeta compartida "Venta de ropa y accesorios" ya está conectado al Drive.

## Entorno de trabajo



Las reuniones periódicas son muy importantes ya que la comunicación forma parte del éxito de los negocios digitales.





## **Conclusión**

**Cuando se inicia un nuevo modelo de negocio uno de los modelos más importante es la planificación es necesario tomarse el tiempo suficiente para determinar que se va a vender, a quien y como el negocio generará beneficios. Precisamente un modelo de negocio es un marco holístico que ayuda a entender, definir y diseñar un nuevo emprendimiento comercial. El implementar un buen modelo de negocio, nos puede ayudar a organizar de mejor manera nuestro ciclo de venta haciendo nuestro negocio más rentable. Es importante reconocer cada proceso que se lleva acabo en nuestro negocio, para poder analizarlos y así poder mejorarlos. Se debe ser ordenado en cada proceso, puesto que la desorganización en estos, puede ser fallar a la empresa.**

**La historia ha demostrado, que existe una constante evolución y cambio en las condiciones externas (entorno) e internas de las empresas, que en los últimos 200 años principalmente han llevado un proceso de reinvento, como una opción de posicionamiento y transcendencia ante el crecimiento de la competitividad, que es una condición innata del ser humano. De están continua evolución se han derivado diversos conceptos y metodologías sobre los lineamientos que deben enmarcar la formación, crecimiento y consolidación de las empresas en el multifacético y cambiante mercado.**

**Un modelo de negocio existe desde la aparición del comercio y este se ha visto modificado gracias a los acontecimientos de cada época. Sin embargo, el auge del concepto del modelo de negocio se genera con la aparición del internet.**

## Referencias

HubSpot. (n.d.). Blog de HubSpot | Marketing, Ventas, Servicio al Cliente y Sitio Web.

<https://blog.hubspot.es/>

SUMUP Card Readers for small businesses | Accept credit, debit and contactless payments. (n.d.).

SumUp - a Better Way to Get Paid. <https://www.sumup.com/>

Travel Booking LP. (n.d.). <https://www.concur.com.mx/>

B&C. (n.d.). Grupo Eumed.net. <https://www.eumed.net/>

gob.com - This website is for sale! - gob Resources and Information. (n.d.).

<http://ime.edomex.gob.com/>