

# Que es un Modelo de Negocio y como hacerlo Efectivo

De acuerdo con Quijano (2018), el concepto de **modelo de negocio** ha cambiado sustancialmente en los últimos años, ya no se puede definir como la manera que una empresa genera dinero, ni cómo una persona consigue clientes. Hoy este concepto va mucho más allá y se adentra en las necesidades puras de los usuarios y los clientes.

¿Cómo entender que la empresa más grande de transporte particular no es dueña de un solo vehículo? ¿Cómo entender que la empresa más grande de alojamientos del mundo no es dueña de ningún hotel?

Alex Osterwealder, en su libro *“Generación de modelos de negocio”*, afirma que la innovación en modelos de negocio consiste en crear valor para las empresas los clientes y la sociedad; es decir, en **sustituir los modelos obsoletos**.

“Un modelo de negocio es la manera que una empresa o persona crea, entrega y captura valor para el cliente”

Alex Osterwalder

Grandes ejemplos de los nuevos modelos de negocio son el reproductor digital iPod y la tienda en línea iTunes.com, con el que Apple creó un **modelo de negocio innovador** que convirtió la empresa en el líder indiscutible en el ámbito de la música en Internet. Skype nos ofreció llamadas internacionales a tarifas irrisorias y llamadas gratuitas entre usuarios del servicio con un modelo de negocio innovador basado en la **tecnología P2P**.

Gracias a **Zipcar**, los habitantes de muchas ciudades ya no necesitan un vehículo en propiedad, sino que pueden alquilar el coche que deseen por horas o días a cambio de una cuota de socio. Este modelo de negocio responde a **las nuevas necesidades de los usuarios** y a las inquietantes condiciones medioambientales.

# Que es un Modelo de Negocio y como hacerlo Efectivo

Tres elementos que debe tener un Modelo de Negocio:

- **Rentabilidad:** Ningún negocio se monta para perder dinero, por tanto debe generar utilidad.
- **Escalabilidad:** Que hoy se pueda montar uno, mañana otro y así sucesivamente hasta tener un modelo que conquiste el mercado.
- **Repetibilidad:** Que se puedan estandarizar para poder hacerlos replicables en cualquier lugar, por ejemplo los productos de franquicia.

De otra manera, cuando vaya a lanzar un **producto o un servicio**, estos deben también cumplir tres elementos que los debe hacer exitosos en el mercado, que son: ***Deseables, Viables y Rentables.***

## CÓMO CREAR VALOR CON UN MODELO DE NEGOCIO

Estando cerca del cliente. Teniendo relaciones muy estrechas desde el principio para saber cuáles son sus necesidades o problemas que tienen, escuchándolos permanentemente y haciendo “cocreación” con ellos. Y una vez que el producto está en el mercado, se debe poder retroalimentar para entender los ajustes que hay que hacer hasta encontrar el modelo con el que los clientes están encontrando un valor añadido en él.

“Los clientes son el centro de cualquier modelo de negocio, ya que ninguna empresa puede sobrevivir durante mucho tiempo si no tiene clientes”.

*Alexander Osterwalder*

**En la capacidad de ser flexible esta el éxito de un modelo de negocio**, por eso recomendamos mucho el Modelo Canvas para encontrar un modelo de negocio porque esta metodología te permite testear con nueve bloques si estás dirigiendo tu producto al segmento correcto o si tu propuesta de valor se ajusta realmente a las necesidades de tus clientes.

# Que es un Modelo de Negocio y como hacerlo Efectivo

*¿Cómo puedo aportar valor añadido frente a mi competencia?* La respuesta es dando una mejor solución a una necesidad existente (agregando valor a tu cliente) y mejorando la forma como entrego la solución. Por tanto *un buen modelo de negocio* es encontrar una manera diferente de competir.

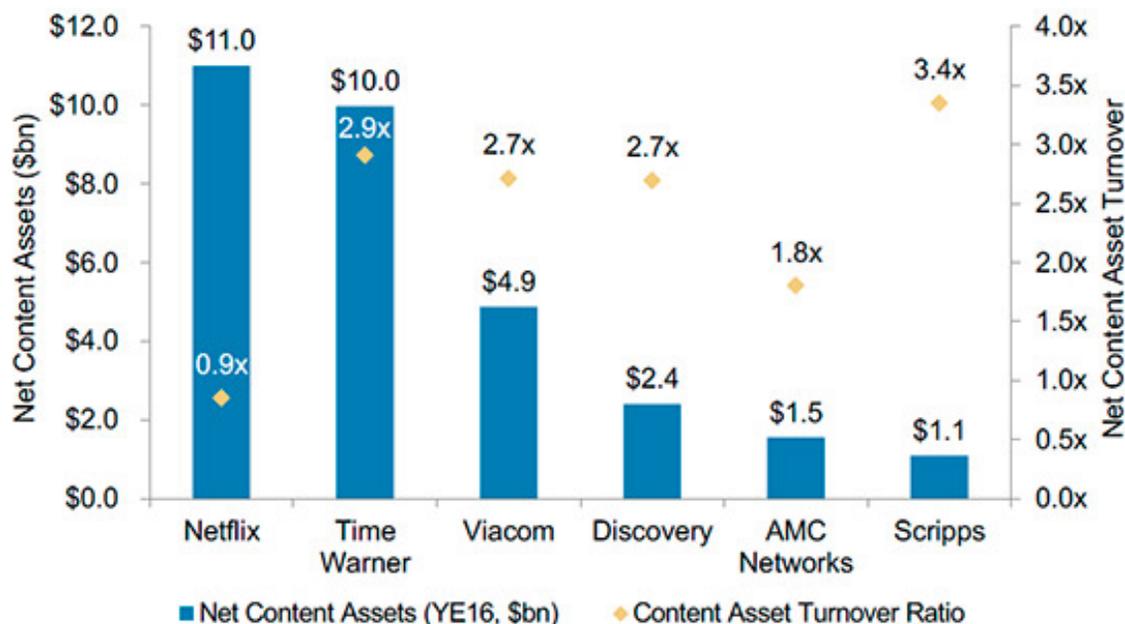
## 9 MODELOS DE NEGOCIO RECOMENDADOS POR GUY KAWASAKI

1. **Multicomponente.** Un buen ejemplo es **Coca-Cola** que vende en supermercados, tiendas de barrio y maquinas dispensadoras. El mismo producto se vende en distintos entornos y a distintos precios y presentaciones.
2. **Líder de Mercado.** **Apple** personifica el líder de mercado, que crea productos innovadores y atractivos para los clientes.
3. **Componente Valioso.** **Intel** fabrica elementos valiosos para otros productos que no venden directamente a los clientes pero generan diferenciación en lo que hacen.
4. **Conmutador.** De Beers controla el suministro de diamantes, este modelo implica diversos retos; conseguir el control del suministro y convencer al público que ese control es deseable.
5. **Impresora y Tóner.** También llamado Cebo y Anzuelo. Este modelo de negocio consiste en vender un producto que necesite consumibles, igual sucede con las máquinas de **Nespresso**.
6. **Freemium.** Consiste en regalar servicios hasta cierto punto. Cuando los clientes quieren más, tienen que pagar. Por ejemplo **Evernote, Spotify, Dropbox**, etc.
7. **Eyeballs.** Consiste en ofrecer una plataforma para crear o compartir contenido que traiga visitas, comúnmente venden publicidad, entre ellos tenemos **Facebook, Huffington e Instagram**.
8. **Productos Virtuales.** Consiste en vender códigos digitales para productos que tienen costos y mantenimiento de inventario prácticamente cero. Ejemplo: **Candy Crush** y otros videojuegos.
9. **Artesano.** Los muebles son ejemplos de este modelo de negocio que le dan prioridad a la calidad y el artesanía.

# Que es un Modelo de Negocio y como hacerlo Efectivo

## OTROS MODELOS DE NEGOCIO EN EL MERCADO:

- **Modelo de negocio de afiliación:** la empresa que desea vender un producto y establece algún tipo de *recompensa* para los proveedores, empresas o personas que atraigan clientes o pedidos para sus productos.
- **Modelo de negocio de cola larga.** La innovación del modelo de negocio de larga cola (long tail) se caracteriza porque oferta un *amplio abanico de artículos con poca demanda*, pero que pueden convertirse en negocios rentables y generar beneficios debido a *un gran volumen de ventas pequeñas*.
- **Modelo de negocio de franquicia o licencia.** Este tipo de modelo de negocio, de franquicia, permite a emprendedores apostar por “explotar” un negocio que ya está probado, que funciona y que se replica en un lugar donde todavía no existe.
- **Modelo de negocio de suscripción.** Este modelo de negocio consiste en que el usuario paga una suscripción y a cambio recibe una propuesta de valor que compensa la cuota que paga. Ejemplos clásicos son las suscripciones a TV por paga, revistas, periódicos y Netflix.



Source: Company data, Morgan Stanley Research. Note: includes both programming rights and film/TV inventory. Time Warner includes sports programming rights for which payments have been made prior to related rights being received

# Que es un Modelo de Negocio y como hacerlo Efectivo

Parece que Netflix rentabiliza menos su contenido que otras compañías. Lo que falta en esta comparación es tener en cuenta el valor de los datos que se aprovechan para reducir el coste de comprar contenido nuevo. Fuente: *Investopedia*

Recordemos que el eje de un modelo de negocio es la Propuesta de Valor que consiste en saber qué tengo yo que no tienen los demás y la gente está dispuesta a pagar por ello. Los mejores emprendimientos se dan cuando el emprendedor vive en carne propia la necesidad que quiere solucionar y ofrece una solución para ello.

De tal manera que los emprendedores y empresarios de hoy para dominar el mercado, deben preocuparse no por crear el producto ideal sino el “Modelo de Negocio” que les permita tener empresas rentables en el tiempo, que persista con ingresos residuales para ser líderes en la demanda de sus clientes y consumidores.

Quijano, G. (2018). Qué es un modelo de negocio y cómo hacerlo efectivo. Recuperado de: <https://www.bbvaopenmind.com/economia/empresa/que-es-un-modelo-de-negocio-y-como-hacerlo-efectivo/>