

Crear un Modelo de Negocio Innovador



**O transforma tu negocio en
uno innovador**

Carlos A. Garcia Pacheco
Junio 2023



[@carlosgarciamentorias](#)
[@carlosalbertogp](#)



Objetivo de este E-Book:

Conocer las herramientas básicas para guiar el proceso de diseño de un nuevo modelo de negocio o la reestructuración de un modelo de negocio en funcionamiento.



[@carlosgarciamentorias](#)
[@carlosalbertogp](#)



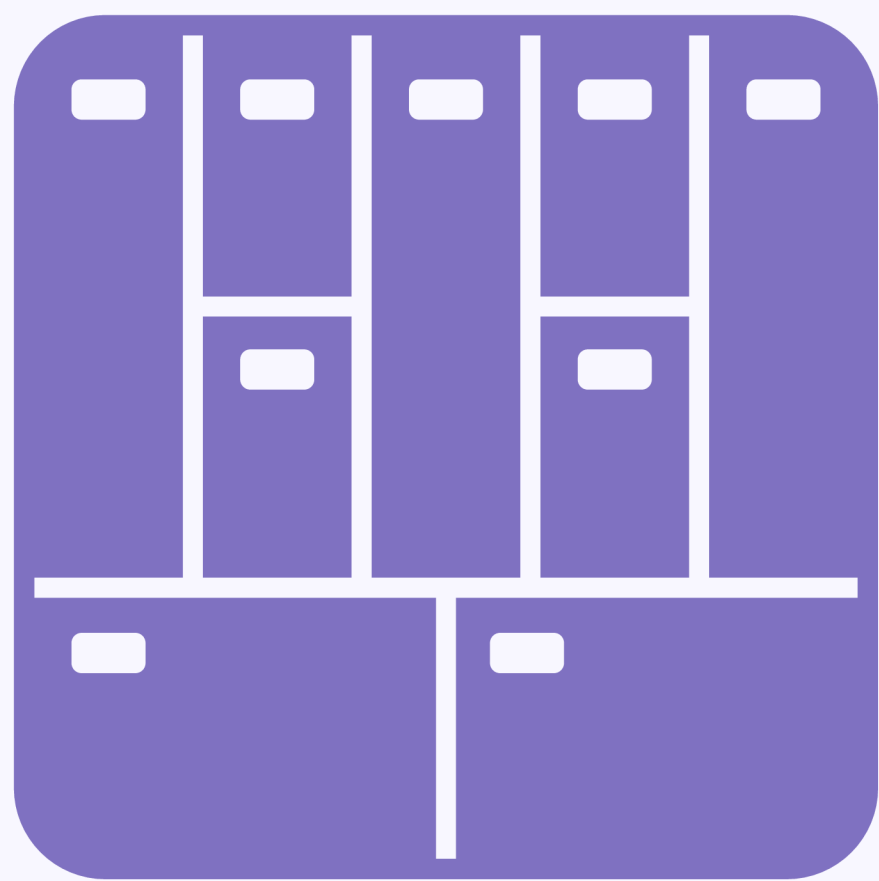
[@carlosgarciamentorias](#)
[@carlosalbertogp](#)

¿Que contiene este E-Book?

1. Que es un modelo de negocio.
2. Tipo de Innovación que podemos desarrollar en las MIPYMES y Agronegocios
3. Herramientas y metodologías Ágiles.
4. ¿Cómo enfoco o como está enfocado el modelo de negocio?
5. ¿Como Adapto mi Modelo de Negocio Actual?
6. ¿Cómo diseño un modelo de negocio para mi Idea?

¿Que es un modelo de negocio?

Un modelo de negocio es la manera en que una empresa crea, entrega y captura valor. Es la estructura subyacente que describe cómo una empresa opera, genera ingresos y obtiene ganancias. Un modelo de negocio comprende diferentes elementos, como la **propuesta de valor**, los segmentos de clientes, los canales de distribución, las fuentes de ingresos, los recursos clave, las actividades clave y las relaciones con los clientes.



La propuesta de valor se refiere a la propuesta única y diferenciadora que ofrece una empresa a sus clientes, es decir, qué problema resuelve o qué necesidad satisface. Los segmentos de clientes son los grupos específicos de personas o empresas a los que se dirige la empresa con su propuesta de valor.

Los canales de distribución son los medios utilizados para llegar a los clientes y entregarles.



@carlosgarciamentorias
@carlosalbertogp

BONUS:

¿CUÁNDO PUEDO VER SI UN MODELO DE NEGOCIO ES INNOVADOR EN SU MERCADO?



Un modelo de negocio puede considerarse innovador cuando introduce nuevas formas de crear, entregar o capturar valor en comparación con los modelos existentes en un determinado mercado o industria. La innovación en el modelo de negocio implica repensar y reinventar la manera en que se desarrollan las actividades clave de la empresa para ofrecer una propuesta de valor única y diferenciadora



- **Nueva propuesta de valor:** Un modelo de negocio innovador puede ofrecer una propuesta de valor completamente nueva, abordando una necesidad o problema de los clientes de manera diferente a lo que se ha hecho anteriormente. Esto puede implicar la creación de productos o servicios disruptivos, la implementación de tecnologías novedosas o la combinación de elementos de diferentes industrias.



- **Cambio en los canales de distribución:** La innovación puede surgir al utilizar canales de distribución alternativos o inexplorados para llegar a los clientes de manera más efectiva y eficiente. Por ejemplo, el uso de plataformas digitales o el enfoque en el comercio electrónico pueden revolucionar la forma en que se entregan los productos o servicios.



- **Modelo de ingresos innovador:** Un modelo de negocio innovador puede introducir nuevas formas de generar ingresos. Por ejemplo, mediante la implementación de suscripciones, el modelo "freemium" (ofrecer una versión gratuita y una versión premium), la venta de productos complementarios o la monetización de datos.



- **Cambio en la cadena de valor:** La innovación puede surgir al identificar oportunidades para optimizar y reorganizar la cadena de valor de la empresa. Esto puede implicar la externalización de ciertas actividades clave, la colaboración con socios estratégicos o la adopción de nuevos enfoques de producción.

Services & Strategies

- **Experiencia del cliente mejorada:** Un modelo de negocio innovador puede centrarse en mejorar la experiencia del cliente de maneras únicas. Esto puede incluir la personalización de productos o servicios, la implementación de tecnologías interactivas o la creación de comunidades en línea para fomentar la participación y la lealtad de los cliente.

2. Tipo de Innovación que podemos desarrollar en las MIPYMES y Agronegocios

Innovación de producto:

Consiste en desarrollar y lanzar al mercado nuevos productos o mejorar los existentes. Esto puede incluir características innovadoras, mejoras en el rendimiento, cambios en el diseño, introducción de nuevas variantes, entre otros. La innovación de producto busca satisfacer las necesidades y deseos de los clientes de manera más efectiva o crear soluciones completamente nuevas

Innovación de proceso:

Se refiere a la mejora o introducción de métodos y procesos más eficientes y efectivos para la producción de bienes o la prestación de servicios. La innovación de proceso busca optimizar la cadena de suministro, reducir costos, aumentar la calidad, acelerar los tiempos de entrega, entre otros. Puede involucrar la implementación de nuevas tecnologías, la reingeniería de procesos o la adopción de prácticas más sostenibles.

Innovación de modelo de negocio:

Implica la creación o modificación del modelo de negocio de una empresa para capturar nuevas oportunidades o responder a los cambios en el entorno empresarial. Esto puede incluir la introducción de nuevas fuentes de ingresos, la adopción de canales de distribución innovadores, la redefinición de los segmentos de clientes o la implementación de nuevos enfoques de monetización

Innovación organizativa:

Se centra en la mejora de la estructura, los procesos y la cultura organizativa de una empresa. Esto puede incluir la implementación de nuevas formas de organización del trabajo, la promoción de la colaboración y la creatividad, el fomento de la diversidad y la inclusión, la adopción de nuevos modelos de liderazgo, entre otros. La innovación organizativa busca generar un entorno propicio para la innovación en general

Innovación en marketing:

Consiste en desarrollar estrategias y enfoques innovadores para la comercialización y promoción de productos o servicios. Esto puede incluir el uso de nuevas plataformas de marketing digital, la implementación de técnicas de marketing de contenidos, la personalización de la comunicación con los clientes, la adopción de estrategias de co-creación con los clientes, entre otros



[@carlosgarciamentorias](#)
[@carlosalbertogp](#)



[@carlosgarciamentorias](#)
[@carlosalbertogp](#)

3. HERRAMIENTAS Y METODOLOGÍAS ÁGILES

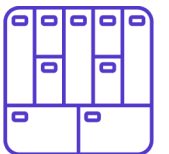


EXISTEN VARIAS TÉCNICAS Y ENFOQUES QUE SE PUEDEN UTILIZAR PARA INNOVAR EN MODELOS DE NEGOCIOS. A CONTINUACIÓN, SE PRESENTAN ALGUNAS DE LAS TÉCNICAS MÁS COMUNES:



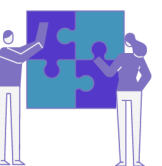
Design Thinking (Pensamiento de Diseño): Es un enfoque centrado en el usuario que busca comprender profundamente las necesidades, deseos y comportamientos de los clientes. Se basa en la empatía, la colaboración multidisciplinaria y la experimentación rápida para idear soluciones creativas y centradas en el cliente.

Canvas de Modelo de Negocio: El Business Model Canvas es una herramienta visual que permite analizar y diseñar modelos de negocio de manera integral. Consiste en un lienzo dividido en bloques que representan los diferentes aspectos del modelo de negocio, como propuesta de valor, segmentos de clientes, canales de distribución, fuentes de ingresos, etc. El canvas facilita la visualización y la generación de ideas para innovar en el modelo de negocio



Lean Startup: Esta metodología se basa en la idea de construir, medir y aprender de manera iterativa. Se enfoca en la experimentación rápida, el desarrollo de prototipos y la validación temprana de ideas de negocio. El enfoque Lean Startup busca reducir el desperdicio y la incertidumbre al validar hipótesis clave antes de invertir recursos significativos.

Co-creación: Implica involucrar a los clientes, proveedores y otros actores relevantes en el proceso de innovación del modelo de negocio. A través de la colaboración y la retroalimentación constante, se pueden generar ideas más sólidas y adaptadas a las necesidades reales de los clientes. La co-creación permite una mayor validación y adopción de las soluciones propuestas



Análisis de tendencias y escenarios: Consiste en analizar las tendencias del mercado, la tecnología y los cambios sociales para identificar oportunidades y desafíos futuros. Mediante el análisis de escenarios, se puede anticipar posibles cambios en el entorno empresarial y adaptar el modelo de negocio en consecuencia

Open Innovation (Innovación Abierta): Se refiere a la colaboración con actores externos, como startups, universidades, clientes o proveedores, para buscar nuevas ideas y oportunidades de negocio. La innovación abierta fomenta la conexión con el ecosistema empresarial más amplio y permite acceder a conocimientos y recursos externos que pueden impulsar la innovación en el modelo de negocio





@[carlosgarciamentorias](#)
@[carlosalbertogp](#)

METODOLOGÍAS ÁGILES PARA LOS EMPRENDIMIENTOS

EN ESTE ASPECTOS SE UTILIZAN VARIAS METODOLOGÍAS QUE PROMUEVEN LA FLEXIBILIDAD, LA ADAPTABILIDAD Y LA ENTREGA ITERATIVA DE VALOR. ESTAS METODOLOGÍAS PERMITEN A LOS EMPRENDEDORES DESARROLLAR Y VALIDAR SUS IDEAS DE MANERA RÁPIDA Y EFICIENTE. A CONTINUACIÓN, SE MENCIONAN ALGUNAS DE LAS METODOLOGÍAS ÁGILES MÁS UTILIZADAS EN EMPRENDIMIENTO:



Scrum: Es una metodología ágil para la gestión de proyectos. Se basa en equipos multidisciplinarios y autoorganizados que trabajan en iteraciones cortas llamadas "sprints". Durante cada sprint, se planifican, desarrollan y entregan incrementos de producto funcionales. Scrum se enfoca en la colaboración, la comunicación continua y la adaptación constante a medida que se obtiene retroalimentación de los clientes

Kanban: Es una metodología que se centra en la visualización y la gestión del flujo de trabajo. Utiliza tableros Kanban para representar visualmente las tareas y su estado (por hacer, en progreso, completadas). Kanban permite una gestión más eficiente de las tareas y la identificación de cuellos de botella. Es especialmente útil para startups que necesitan priorizar y equilibrar la carga de trabajo en función de las necesidades cambiantes



Lean Startup: Esta metodología se basa en la creación de prototipos rápidos y la validación temprana de hipótesis clave. Utiliza el ciclo "construir-medir-aprender" para iterar rápidamente y ajustar el modelo de negocio según los comentarios y la retroalimentación de los clientes. Lean Startup fomenta la experimentación, la reducción del desperdicio y el enfoque en crear un producto o servicio viable antes de invertir recursos significativos.

Design Thinking: Aunque no es específicamente una metodología ágil, el Design Thinking es ampliamente utilizado en emprendimiento para abordar problemas complejos y generar soluciones innovadoras. Se basa en la empatía, la colaboración y la experimentación para comprender las necesidades de los usuarios y diseñar soluciones centradas en ellos. El Design Thinking utiliza técnicas como la ideación, el prototipado y la iteración para desarrollar productos y servicios que sean realmente valiosos para los clientes



4. ¿Cómo enfoco o como está enfocado el modelo de negocio?

Un modelo de negocio se puede enfocar de tres formas diferentes:

- **Enfocada al cliente:** Estas enfocada a un nicho de mercado donde hay limitada oferta (nichos de mercado) o a un mercado donde la oferta es mayor, pero quieres diferenciarte.
- **Enfoque al problema:** Tu producto/servicio se enfoca en la necesidad que encuentran en el mercado identificado o en varios nichos de mercado, puede ser la principal solución o un sustituto importante.
- **Enfocada el Producto/Servicio:** Este enfoque va centrado únicamente en el producto o servicio, por ende el modelo de negocio gira o está en función del mismo.

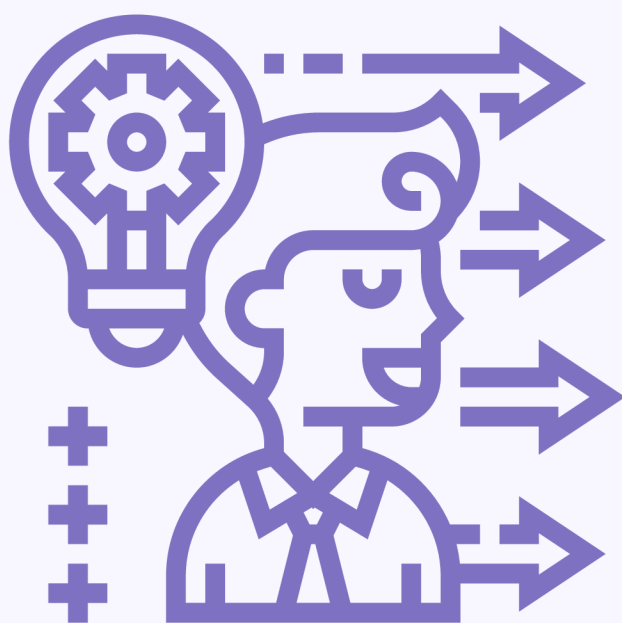
Aunque los tres enfoques son válidos y pertinentes en la práctica han dado resultado el tercero es el más peligroso de todos, pues gira en torno a un producto o un servicio diseñado muchas veces desde un enfoque unidimensional, donde se tiene en cuenta sólo la opinión del emprendedor (o equipo emprendedor), que en muchos casos bajo la premisa de el producto por ser innovador, estar bien diseñado y bien estudiado, tiene alta probabilidad de ser aceptado y en algunos casos creer que es un inminente éxito en el mercado objetivo al cual se va a lanzar.

Sin el ánimo de generar confusión, ofensas o expresiones despectivas estos enfoques son muy comunes en procesos académicos que no incluyen en sus metodologías la interacción con el cliente, es decir no existen procesos de prototipado/validación previa lo que genera un riesgo alto y que puede derivar en un inminente fracaso a la hora de hacer una inversión económica en una empresa emergente



[@carlosgarciamentorias](#)
[@carlosalbertogp](#)

rus



ac

5. ¿COMO ADAPTO MI MODELO DE NEGOCIO ACTUAL?



Al adaptar un modelo de negocio a un nuevo nicho de mercado, es importante seguir algunas estrategias clave para asegurar el éxito de la transición. A continuación, se presentan algunas estrategias que puedes considerar:



Investigación focalizada y estratégica del mercado objetivo:

Realiza una investigación exhaustiva del nuevo nicho de mercado al que te estás dirigiendo. Comprende las características y necesidades de los clientes, la competencia existente, las tendencias del mercado y cualquier otro factor relevante. Esto te ayudará a ajustar tu modelo de negocio para satisfacer las demandas específicas del nuevo mercado.



Segmentación de clientes y del mercado: Identifica y segmenta de manera precisa a los clientes dentro del nuevo nicho de mercado. Comprende sus necesidades, preferencias y comportamientos para adaptar tu propuesta de valor y mensajes de marketing. Puedes desarrollar perfiles de clientes y utilizar técnicas como la investigación cualitativa y cuantitativa para obtener información valiosa

Personalización de la propuesta de valor: Adapta tu propuesta de valor para que se ajuste a las necesidades y deseos específicos del nuevo nicho de mercado. Identifica qué aspectos de tu modelo de negocio actual pueden ser modificados o mejorados para brindar un valor único y diferenciado a los clientes en ese segmento. Puede ser necesario ajustar características del producto, precios, servicios adicionales u otros elementos que sean relevantes para el nuevo mercado objetivo

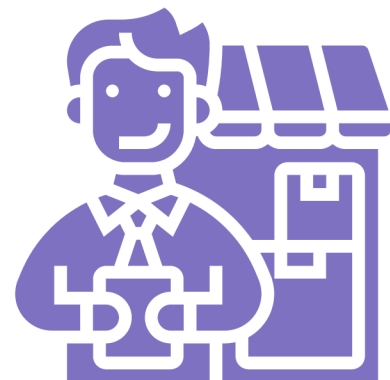


[@carlosgarciamentorias](#)
[@carlosalbertogp](#)

5. ¿COMO ADAPTO MI MODELO DE NEGOCIO ACTUAL?

acrus

Canales de distribución adecuados: Evalúa los canales de distribución existentes y determina si son apropiados para llegar al nuevo nicho de mercado. Es posible que debas establecer nuevos canales o adaptar los existentes para llegar de manera efectiva a los clientes en ese segmento específico. Considera las preferencias de compra, la accesibilidad y la conveniencia de los canales para garantizar una distribución eficiente



Colaboración o alianzas estratégicas: Considera la posibilidad de establecer colaboraciones o alianzas estratégicas con otras empresas o actores relevantes en el nuevo nicho de mercado. Esto puede brindarte acceso a recursos, conocimientos especializados y una red de contactos que te ayudarán a adaptar y penetrar en el mercado de manera más efectiva

Prueba y aprendizaje rápido: Adopta un enfoque de prueba y aprendizaje rápido al ingresar al nuevo nicho de mercado. Realiza iteraciones rápidas, experimenta y ajusta tu modelo de negocio en base a los resultados y la retroalimentación que recibas. Mantente ágil y dispuesto a adaptarte según los datos y las tendencias que vayas observando



Recuerda que cada nicho de mercado tiene sus particularidades, por lo que es importante adaptar tu modelo de negocio de manera personalizada para satisfacer las necesidades específicas de ese segmento. Mantén un enfoque centrado en el cliente y busca la diferenciación para destacar en el nuevo nicho de mercado.



[@carlosgarciamentorias](#)
[@carlosalbertogp](#)

6. ¿CÓMO DISEÑO UN MODELO DE NEGOCIO PARA MI IDEA DE NEGOCIO?

Convertir una idea de negocio en un modelo de negocio requiere de un proceso estructurado y reflexivo. A continuación, te presento los pasos clave para realizar esta conversión:

acrus

Define tu propuesta de valor: Identifica el valor único que tu idea de negocio ofrece a los clientes. ¿Qué problema resuelve o qué necesidad satisface? Define claramente los beneficios y ventajas que tu producto o servicio proporcionará a los clientes.

Identifica tu mercado objetivo: Determina quiénes serán tus clientes potenciales. Define su perfil demográfico, intereses, comportamientos de compra y necesidades específicas. Cuanto más precisión tengas en la segmentación de tu mercado objetivo, mejor podrás adaptar tu modelo de negocio a sus necesidades.



Analiza a la competencia: Investiga a tus competidores directos e indirectos en el mercado. Identifica qué están ofreciendo, cómo lo están haciendo y cuál es su posición en el mercado. Esto te ayudará a diferenciarte y encontrar oportunidades para crear un modelo de negocio único y competitivo

Diseña tu modelo de negocio: Utiliza herramientas como el Business Model Canvas para definir los diferentes aspectos de tu modelo de negocio. Considera elementos como la propuesta de valor, los segmentos de clientes, los canales de distribución, las fuentes de ingresos, los recursos clave, las actividades clave y las alianzas estratégicas. Asegúrate de que todos los elementos estén alineados y sean coherentes con tu propuesta de valor



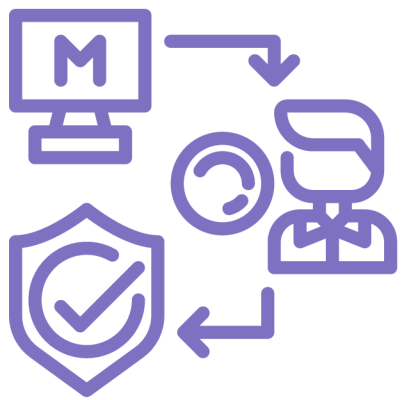
Desarrolla un plan de ingresos: Define cómo generarás ingresos con tu modelo de negocio. Considera los diferentes modelos de monetización, como la venta de productos, servicios, suscripciones, publicidad u otros. Evalúa los costos asociados y la viabilidad financiera de tu modelo de negocio.



[@carlosgarciamentorias](#)
[@carlosalbertogp](#)

6. ¿CÓMO DISEÑO UN MODELO DE NEGOCIO PARA MI IDEA DE NEGOCIO?

Convertir una idea de negocio en un modelo de negocio requiere de un proceso estructurado y reflexivo. A continuación, te presento los pasos clave para realizar esta conversión:

The Acrus logo, featuring a stylized 'A' icon followed by the word 'acrus' in a lowercase, sans-serif font, all contained within a purple rounded rectangle.

Prototipa y prueba: Crea un prototipo o una versión mínima viable (MVP) de tu producto o servicio y Pruébalo en el mercado. Obtén retroalimentación de los clientes potenciales y realiza ajustes según sea necesario. Esta etapa te permitirá validar tu modelo de negocio y realizar mejoras antes de su implementación completa.

Implementa y evalúa: Una vez que hayas realizado las pruebas y ajustes necesarios, implementa tu modelo de negocio en su totalidad. Monitorea su desempeño y realiza evaluaciones periódicas para identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento. Asegúrate de estar dispuesto a adaptar tu modelo de negocio según la retroalimentación y las condiciones cambiantes del mercado.



Ahora las Lecciones y Sugerencias:



[@carlosgarciamentorias](#)
[@carlosalbertogp](#)

Lecciones y Sugerencias:

1

Planeación, Tiempo y Paciencia, las claves para posicionar un modelo de negocio:

Recuerda que convertir una idea en un modelo de negocio exitoso requiere paciencia, perseverancia y la capacidad de adaptarse a medida que avanzas. Mantén una mentalidad abierta, busca la retroalimentación de los clientes y realiza ajustes continuos para crear un modelo de negocio sólido y rentable

2

Lanzamiento de un producto/servicio:

Antes de lanzar el modelo de negocio al mercado como un producto/servicio novedoso, es necesario realizar una prueba de Diagnóstico que emita una evaluación del modelo de negocio por cada vez que se validó en la ruta que el emprendedor definió, esto ayudará a minimizar el riesgo a la hora de hacer la inversión o presentar la propuesta inversionistas.

3

Herramientas y metodologías Ágiles

Estas técnicas no son exhaustivas, pero brindan una base sólida para abordar la innovación en los modelos de negocio. Cada técnica se puede adaptar y combinar según las necesidades y características de cada empresa. Lo importante es fomentar una cultura de innovación, experimentación y aprendizaje continuo para impulsar la evolución y la adaptación del modelo de negocio.

Si estás interesado en la evaluación de tu modelo de negocio para disminuir esa incertidumbre, ¡Contactanos!

Para mas Info como esta ingresa a nuestra comunidad en Telegram click aqui: <https://t.me/+gB0kWKFCVGI1NjA5>



@carlosgarciamentorias
@carlosalbertogp