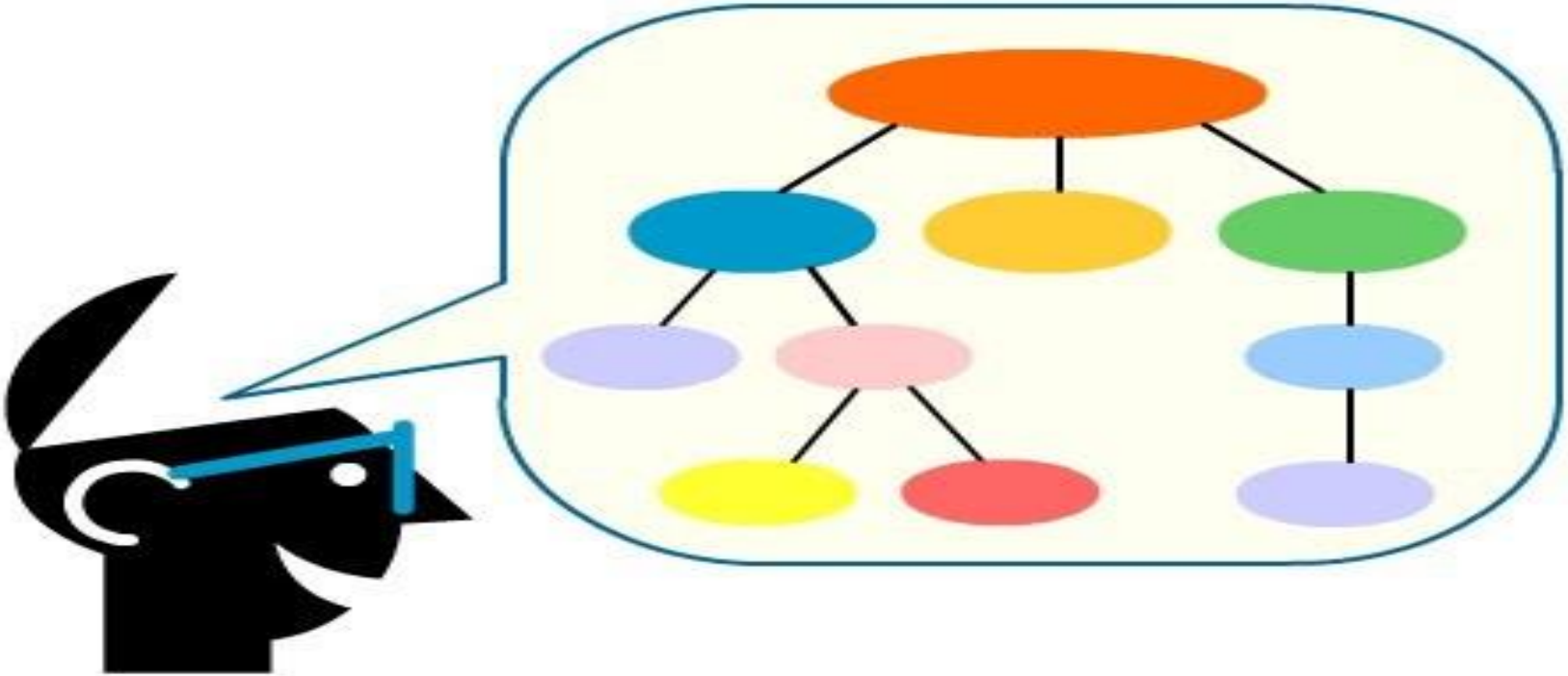
ASORED
Modelo de Negocios

Amparo Medina

2022

Modelo de Negocios



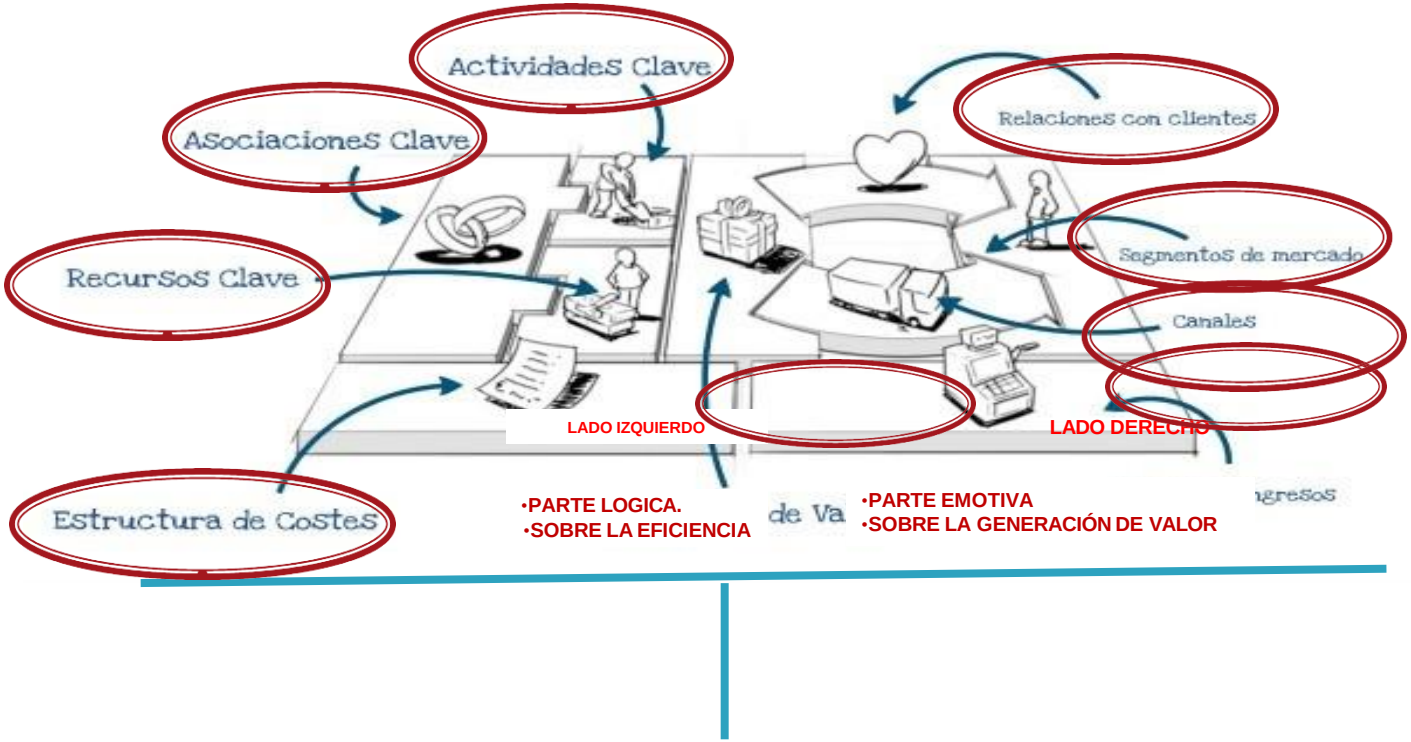
26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

El Objetivo de hoy es

- Contar con una guía práctica para emprendedores y empresarios que deseen estructurar un Modelo de Negocios exitoso y valioso para todos los grupos de interés

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

El Lienzo del Modelo de Negocio



26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

EXISTEN UNAS PREGUNTAS QUÉ, QUIEN, COMO, CUANTO

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

INICIAMOS

PRIMERO EL **QUIEN** Y DESPUES EL **QUÉ**

QUIEN

CLIENTE

QUE

PROPUESTA DE VALOR

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

IDENTIFICACIÓN DE UNA IDEA DE NEGOCIOS

Para iniciar cualquier proyecto de Emprendimiento, es necesario primero **identificar la OPORTUNIDAD**, la idea del negocio, que ha de ser el objeto del proyecto y sobre la cual se debe trabajar.

Algunas personas consideran que la idea de negocio es la parte más importante de un proyecto, concepto que es válido pero no definitivo, puesto que la idea es tan importante como el **equipo que la desarrolla**.

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

QUE ES UNA ***IDEA DE NEGOCIOS ?***

Una idea de negocios es una descripción corta y precisa de las operaciones básicas de un negocio que se piensa abrir.

Un buen negocio empieza con **una buena idea de negocios.** Antes de cualquier cosa, es necesario tener una idea clara de la clase de negocio que desea operar.

NUEVO RAID PISTOLA MATA-MOSCAS

El modo más efectivo para matar moscas de un solo disparo

No hay nada más molesto que sentirse acosado por las moscas en casa a cualquier hora del día. Hasta ahora, las soluciones para terminar con ellas eran: rociar la habitación con insecticida y abandonarla, o perseguir las moscas aerosol en mano. ¿Te gustaría poder solucionar este problema en el acto?

Presentamos Raid Pistola Mata Moscas, el modo más efectivo de matar moscas de un solo disparo.

Gracias a su diseño en forma de pistola y a su fórmula, puedes matar las moscas, con un solo disparo. Basta con apuntar a la mosca con la pistola, presionar el gatillo y una dosis de insecticida se disparará hasta una distancia de 3 metros para alcanzar de forma efectiva a la mosca y matarla.

NUEVO RAID PISTOLA MATA-MOSCAS

El modo más efectivo para matar moscas de un solo Disparo

Precio Raid Pistola 400 ml: 3,5 euros

Hay otros productos de la gama Raid que siguen a la venta

Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

LAS IDEAS DE NEGOCIO PUEDEN SURGIR DE DOS MANERAS:

NECESIDAD

Dolor de Cabeza /
Prevención de Infarto
Reparto a domicilio
Recordatorios y Notas rápidas
Control de inventarios

PROBLEMA

Transporte
Falta manejo de idiomas
Herramientas de Investigación
Escasez de víveres

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

ELEMENTOS A TENER EN CUENTA PARA LA IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA

1. Debe ser **OPORTUNA**

2. Debe proporcionar **VALOR AÑADIDO**

3. El segmento del mercado debe tener un **TAMAÑO MINIMO**

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

¿CÓMO SE ENCUENTRA UNA BUENA IDEA DE NEGOCIOS?

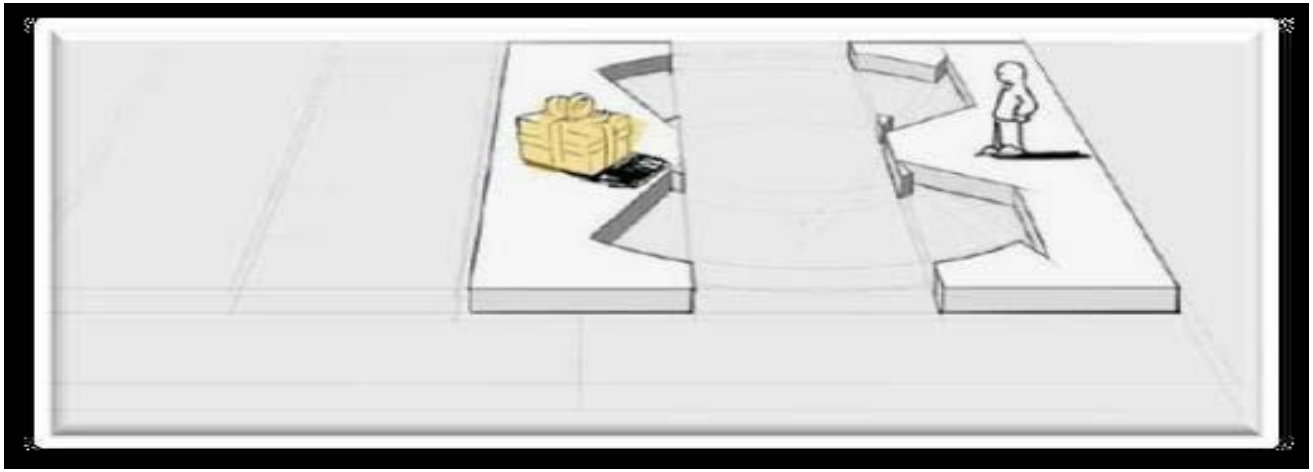
Una buena idea de negocios se basa en las necesidades de su clientela.

Si un negocio ofrece un buen producto pero nadie lo necesita, el negocio será un fracaso. Se pueden extraer ideas para negocios de todas partes, pero estas deben estar de acuerdo con lo que la clientela desea y puede pagar.

Las personas que podrían estar interesadas en comprar un producto o servicio se conocen como **EL MERCADO** posible para dicho producto.

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

EL QUE Y EL QUIEN ?



26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

SURGIRAN PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE ELABORES PARA QUE GENEREN VALOR

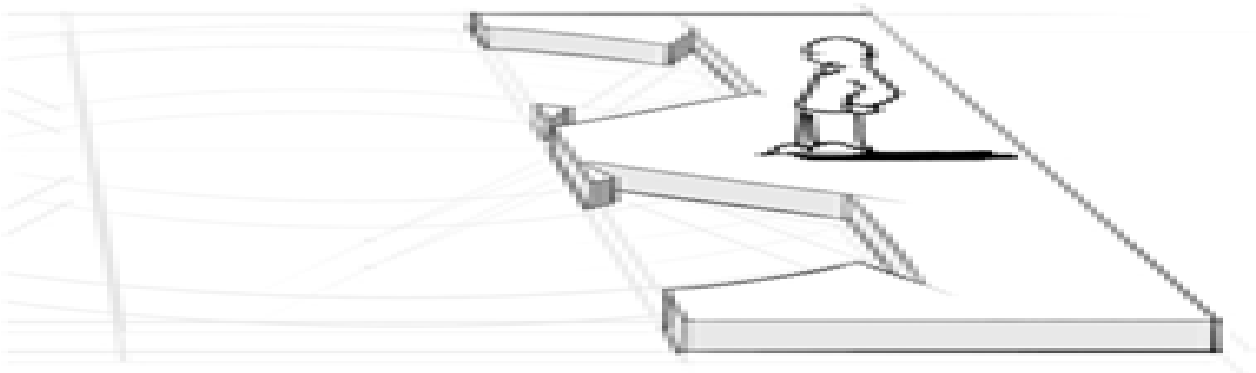
26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

PERFILES DE CLIENTES

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

COMO SE APLICA EL ESQUEMA ?

¿A QUIÉN? *SEGMENTOS DE CLIENTES:*



26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

MERCADO / SEGMENTACION

Por tanto es conveniente (¡clave!) no solo saber en qué mercado estoy cuando tengo una idea de negocio, sino también **en qué segmento compito y qué ideas existen "ya"** que puedan ser similares a la mía.

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

Y, ¿QUÉ ES UN MERCADO?

1. Podríamos definirlo como los productos desarrollados para cubrir una necesidad básica:

NECESIDAD / PRODUCTOS

- Lavarse el Cabello
- Comer entre horas
- Afeitarse
- Apagar la sed

Mercado de Shampoos
Mercado de Snacks secos
Mdo. Cuchillas de afeitar
Mdo. Bebidas refrescantes

NECESIDAD / SERVICIOS

- Comer fuera de casa
- Desplazarse a distancia

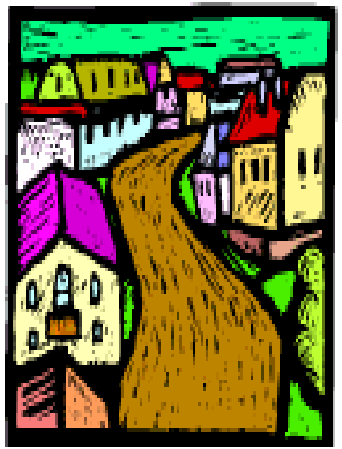
Mdo. Restaurantes
Transporte de viajeros

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

¿SE PUEDE DEFINIR A MI CLIENTE?

2. SE DEBE DEFINIR A MI CLIENTE :

1. Quien es.
2. Donde vive.
3. Qué le gusta.
4. Cómo encontrarle.
5. Cómo hablarle.
6. Cómo venderle



Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

LAS NECESIDADES DEPENDEN DEL PERFIL DEL CLIENTE

3. HAY QUE COMPRENDER BIEN:

1. La capacidad adquisitiva.
2. El valor proporcionado por mi oferta.
3. La relevancia de dicha oferta para su vida.
4. Las alternativas de gasto.
5. La imagen del producto.
6. La capacidad de recurrencia.

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

COMO SE APLICA LA PROPUESTA DE VALOR ?

- El cliente valora la naturaleza del producto y la necesidad que cubre.

- El cliente está dispuesto a pagar por esa necesidad el “sobre coste” agregado y considera que se “beneficia” en la compra. (De otra forma no pagaría el precio)

- El cliente nos retribuye la idea de negocio dándonos el valor adicional “beneficio” y estimulándonos a continuar desarrollando productos que “le” generen valor.

Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

¿QUÉ CARACTERIZA UNA BUENA IDEA DE NEGOCIOS?

Una buena idea de negocios es la que se basa en:

- **Un producto o servicio que la clientela desea.**

- **Un producto o servicio que usted puede vender a un precio que la clientela pueda pagar y que le permita obtener utilidades;**

- **El conocimiento y habilidades que usted tiene o espera obtener;**

- *El dinero y otros recursos que usted pueda invertir*.

Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

COMO SE EXPLICA LA PROPUESTA DE VALOR?

- El cliente valora la naturaleza del producto y la necesidad que cubre.
- El cliente está dispuesto a pagar por esa necesidad el “sobre coste” agregado y considera que se “beneficia” en la compra. (De otra forma no pagaría el precio)
- El cliente **nos retribuye la idea de negocio** dándonos el valor adicional “beneficio” y estimulándonos a continuar desarrollando productos que “le” generen valor.

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

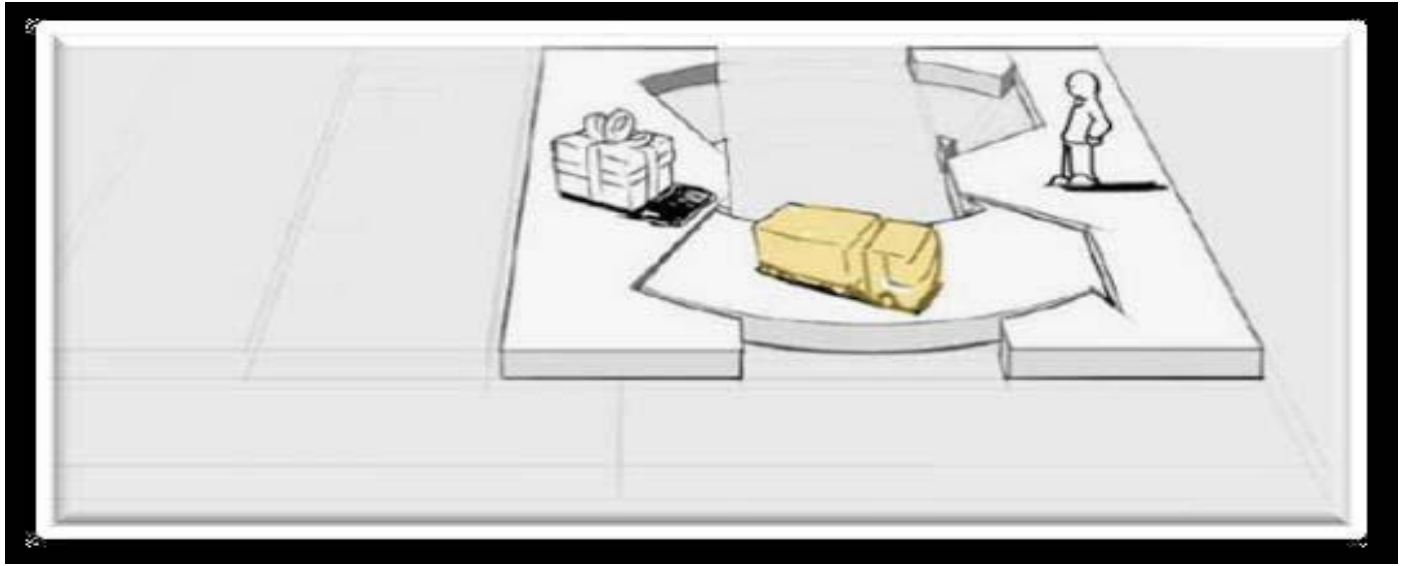
COMO ASEGURARME DE QUE ESTOY CREANDO VALOR ?

REPASEMOS

1. ¿Qué ofrece a sus clientes en términos de productos y/o servicios?
2. ¿Cuáles son aquellas cosas por las que pagan sus clientes?
3. ¿Por qué los clientes vienen a la empresa?
4. ¿En qué se diferencia su oferta de la de otros competidores?
5. ¿Qué valor entregamos al cliente?
6. ¿Cuál de los problemas de nuestro cliente estamos solucionando?

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN



COMO SE APLICA EL ESQUEMA ?

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Identifica cuál va a ser el medio por el que vas a hacer llegar tu propuesta de valor a tu segmento de clientes objetivo.

- ¿Cómo vamos a entregar nuestra propuesta de valor a cada segmento de clientes?.
- El canal es clave, y en base a las decisiones que tomemos en éste punto conformaremos una <u>experiencia de cliente</u> u otra….

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

POSIBLES CANALES DE DISTRIBUCIÓN

ALGUNOS CANALES DE DISTRIBUCION

1. Tiendas propias.
2. Detallistas.
3. Mayoristas.
4. Distribuidores con/sin Exclusividad.
5. Franquicias.
6. Concesionarios.
7. Venta Directa.

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Identifica cuál va a ser el medio por el que vas a hacer llegar tu propuesta de valor a tu segmento de clientes objetivo.

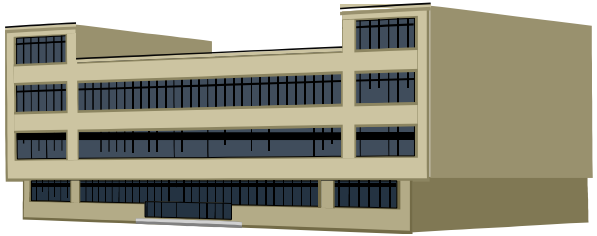
- ¿Cómo entregar nuestra propuesta de valor a cada segmento?
- El canal es clave, y en base a las decisiones que tomemos en éste punto conformaremos una experiencia de cliente u otra….
- Hay que conocer sus demandas e intereses y retribuirles adecuadamente.
- Descuidar el canalde distribución puede suponer la liquidacióndel negocio.

Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

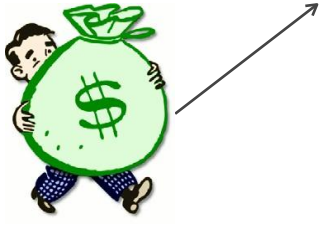
LA DISTRIBUCIÓN

- En los mercados desarrollados es conveniente estar en las tiendas donde hay tráfico de personas mas que estar en mas tiendas pequeñas.

TIENDAS GRANDES



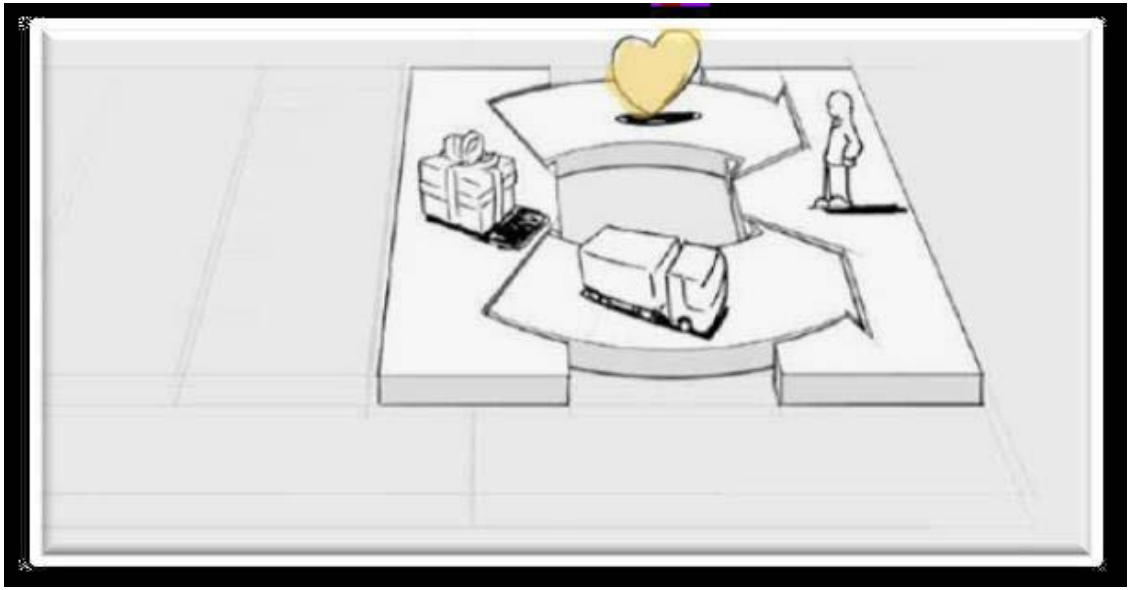
VENTAS ANUALES €500MM



TIENDAS PEQUEÑAS

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

RELACIONES CON LOS CLIENTES



Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Reflexiona sobre cuál va a ser tu relación con los clientes. Dónde empieza y dónde acaba esta relación.

- ¿Qué relación mantendremos con nuestros clientes?
- ¿Qué va a inspirar nuestra marca en ellos?
- ¿Cuáles son los mecanismos que utiliza para dar a conocer la propuesta de valor?

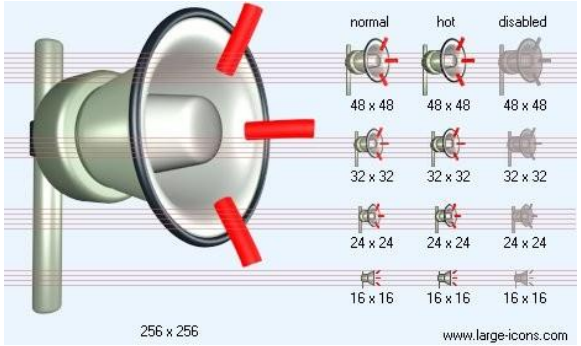
Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

Cuáles son ?

PUBLICIDAD

La publicidad es el medio a través del cual los proveedores se comunican con sus clientes ofreciéndoles productos y servicios.

El mensaje publicitario puede ser mas o menos sencillo y requerir varios soportes de medios.



RELACIONES PUBLICAS

Es la presencia de la marca gratis en medios o actividades no sistemáticas de presencia de la marca en los medios en secciones no publicitarias

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

Cuáles son ?

MARKETING DIRECTO

- Acciones dirigidas a clientes concretos y posibles consumidores de mi producto.

PROMOCIONES

- Actividades puntuales dirigidas a conseguir la prueba, la fidelidad o la recurrencia del cliente hacia nuestro producto o servicio.

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

ACTIVIDADES CLAVES

¿CÓMO LO HAGO?

Nuestra propuesta de negocio (Idea (producto/servicio), Clientela, Distribución o Comunicación tiene algún componente que contribuye por encima de los demás a mantener nuestra posición.

A este punto de superioridad se le llama “ventaja competitiva”.

Podríamos definirlo como el elemento “clave” dentro del “Mix de negocio” que permite el crecimiento o el mantenimiento del negocio a salvo de entradas de la competencia.

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

ACTIVIDADES CLAVES

¿Dónde puede residir nuestra ventaja competitiva?

Las ventajas competitivas son extremadamente variables. Pueden estar en todos los elementos del negocio.

Ej. Idea de Negocio:

Un limpiainodoros que **limpie por "debajo del borde"** .

- La ventaja competitiva es la forma del cuello de la botella, único y patentado. Una **bebida energizante**.
- La ventaja competitiva es su fórmula con cafeína y su sabor único. Una cafetería.
- La ventaja competitiva es el diseño del ambiente y los envases.

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

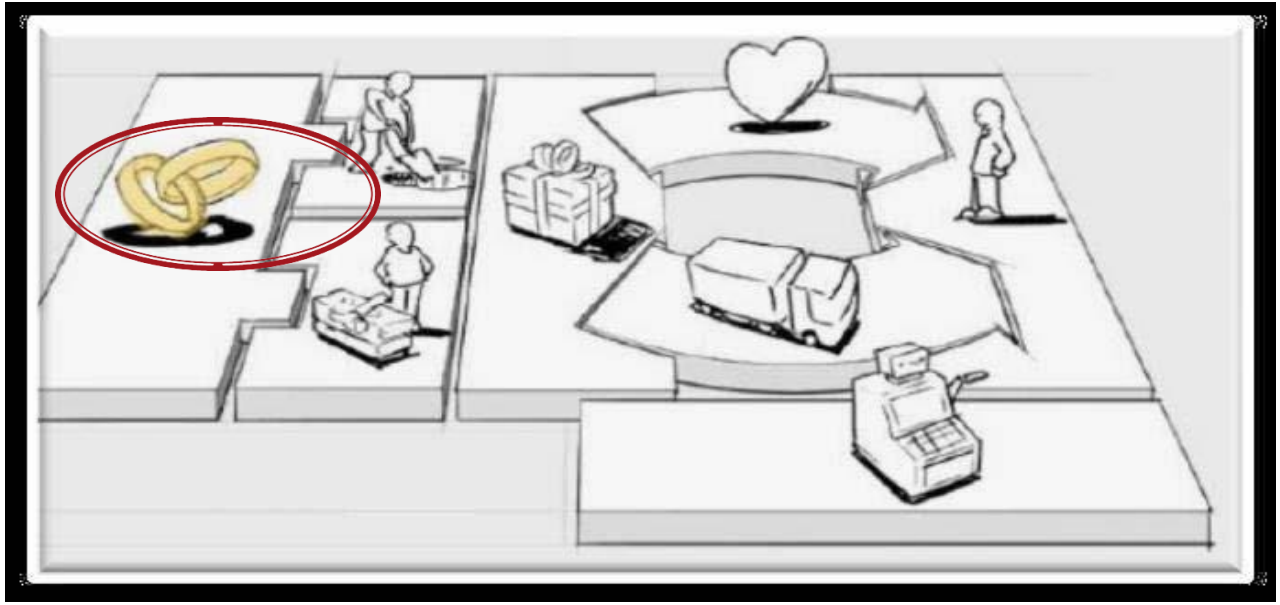
ACTIVIDADES CLAVES

¿Dónde puede residir nuestra ventaja competitiva?

Las ventajas competitivas son extremadamente variables.
Pueden estar en todos los elementos del negocio.
En los clientes
En la marca
En la forma de distribución
En la comunicación
En las promociones
En la logística

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

RED DE ALIADOS



Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

RED DE ALIADOS

Una vez conozcamos el entorno de nuestra compañía, hay que Adaptar las piezas (bloques) internos para aportar la “propuesta de valor” detectada de la mejor manera posible y …

¡crear alianzas con los agentes necesarios, para centrarnos en las actividades nucleares de nuestro negocio!

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

RED DE ALIADOS

Se deben definir las alianzas necesarias para ejecutar nuestro modelo de negocio con garantías, que complementen nuestras capacidades y potencien nuestra propuesta de valor, optimizando de esa forma los recursos consumidos y reduciendo la incertidumbre.

- Proveedores exclusivos.
- Socios capitalistas o intelectuales.
- Distribuidores probados.
- Empresarios que desarrollan actividades complementarias.

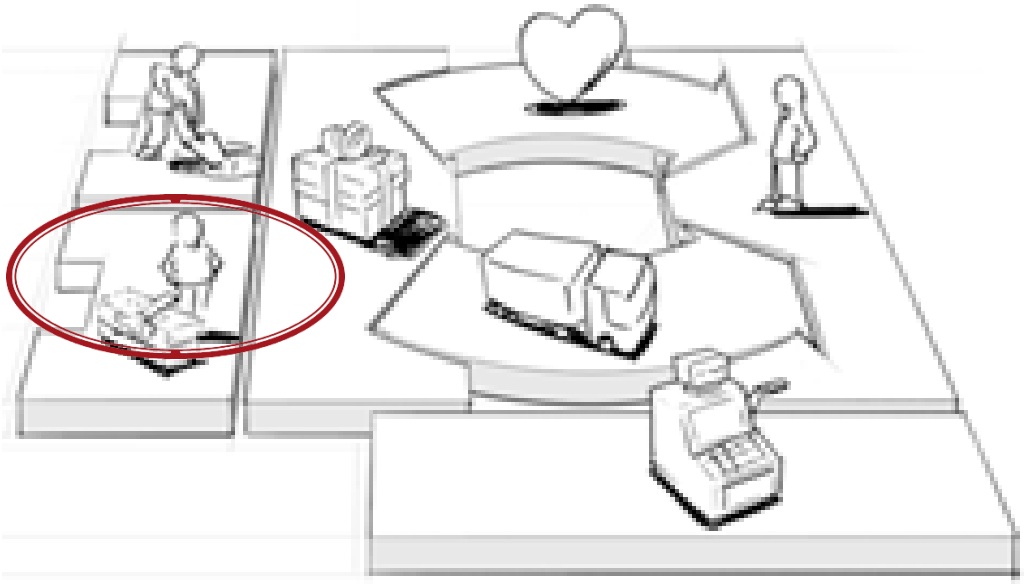
Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

RED DE ALIADOS

- Proveedores de elementos clave del producto/servicio.
- Personal directivo / soporte en el que me apoyo.
- Distribuidores clave que me acercan a un volumen alto de clientes.
- Asesores financieros y bancos.
- Empresas con quienes desarrollo mutuo.
- Instituciones Públicas que valoran mi actividad económica.

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

RECURSOS CLAVE



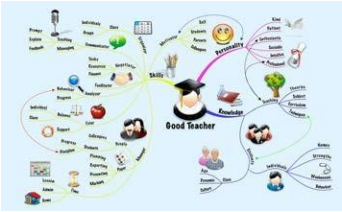
Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

RECURSOS CLAVE

Para llevar nuestra propuesta al mercado, debemos realizar una serie de actividades (lado izquierdo del lienzo).

- Los recursos pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales.
- Se debe describir los principales recursos necesarios, así como tipo, cantidad e intensidad.

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017



RECURSOS CLAVES

1. ¿Qué recursos requiere su propuesta de valor?
2. ¿Qué recursos requiere las relaciones con los clientes?
3. ¿Cuáles son los recursos más importantes y costosos en su modelo de negocio? (Personas, redes, instalaciones, competencias, …)
4. ¿Qué recursos clave requieren nuestros canales de distribución?
5. ¿Qué recursos debo dedicar a mantener mi ventaja competitiva?

Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

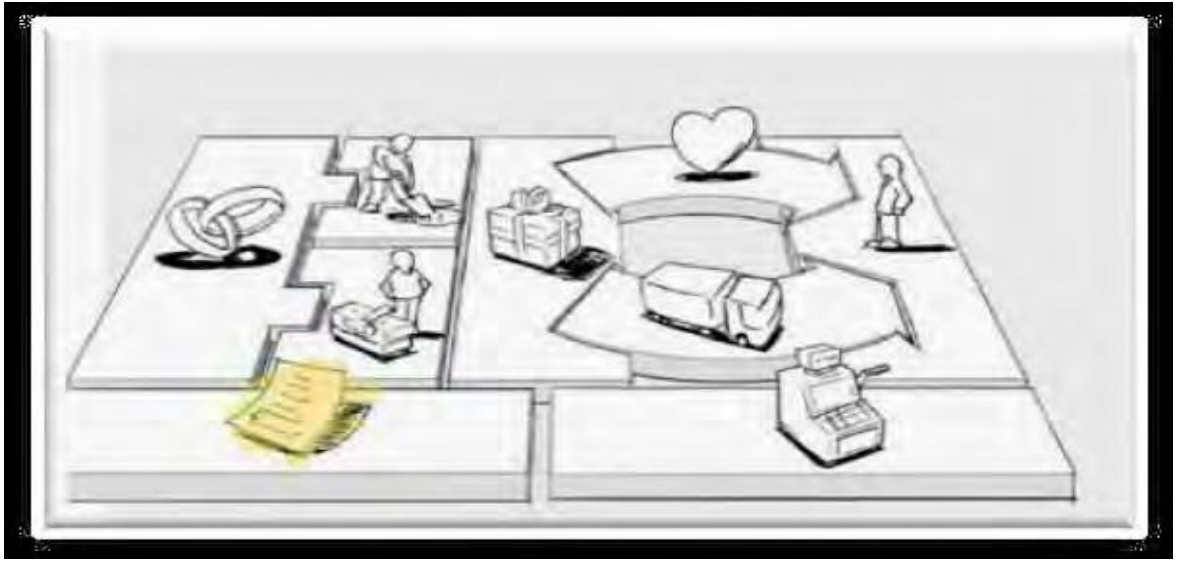
ESQUEMA CANVAS MODELO DE NEGOCIO

- PARTE LOGICA.
- SOBRE LA EFICIENCIA

- PARTE EMOTIVA
- SOBRE LA GENERACIÓN DE VALOR

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

ESTRUCTURA DE COSTOS



¿Cuánto me cuesta?

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

QUE COSTOS DEBO CONSIDERAR ?

a) Costes de Distribución:

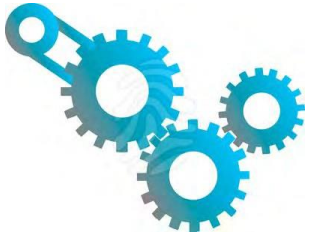
- Aquellas cantidades con las que debo retribuir a los canales de distribución independientemente del margen que se llevan al vender el producto. (Ej. % descuento sobre el total de facturación hecha al final del año para incentivar la mayor compra de productos, Importes de colaboración en actividades del canal, etc.) Suelen deducirse de la facturación

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

QUE COSTOS DEBO CONSIDERAR ?

B) Costes de Fabricación

- **FIJOS:** Si voy a tener que pagarlos en cualquier caso independientemente de la facturación que pueda hacer: El alquiler de la fábrica, el coste de la maquinaria. (La amortización se consideraría "fijo" a efectos contables).



- **VARIABLES**: Cuanto mas facturo mas pago. Aquí podríamos considerar las materias primas (jabón, colorante…) y los componentes del producto (envases). También podrían entrar la luz, que consumimos al fabricar….Los costes logísticos (de almacenamiento y transporte a destino….)

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

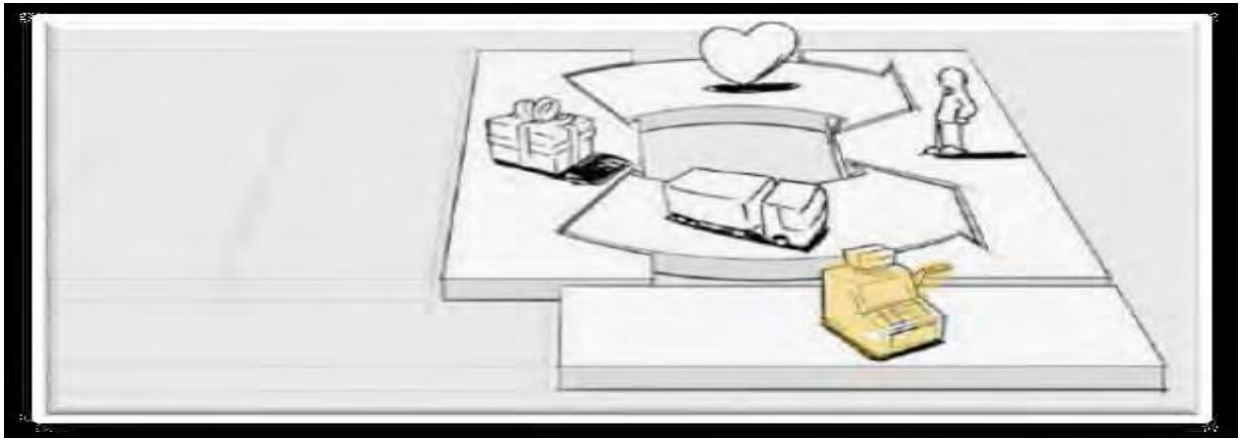
QUE COSTOS DEBO CONSIDERAR ?

d) Costes de Estructura:

Mi salario

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

FLUJO DE INGRESOS



¿CUÁNTO ME GANO?

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

FLUJO DE INGRESOS

Se debe tener claro cómo vamos a ganar dinero.

Este punto podría resultar a priori bastante obvio, pero sin embargo solemos ser muy arriesgados a la hora de estimar costes y (a la baja) o ingresos (al alza).

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

FLUJO DE INGRESOS

A través de la **facturación** de un **número determinado de productos** o servicios a un **precio** que **cubra los costes** de fabricación y genere un margen positivo a mi negocio.

26/11/2022 Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

ASORED
Costos

Doc. Amparo Medina

PREGUNTAS INICIALES

1. Llevo a cabo el registro de todas las cuentas de mi negocio?
   SI____ No ____ Porqué_____

2. Conozco el valor de los costos que asumo para mi actividad económica?
   SI____ No ____ Porqué_____

3. Conozco el valor de las utilidades de mi negocio en forma periódica, mensual, o trimestral, semestral y anual?

   SI____ No ____ Porqué_____

Propiedad intellectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

LA CONTABILIDAD

La contabilidad es el proceso de registrar todas las transacciones (CIFRAS) de mi negocio o empresa para generar informes que sirvan de fundamento para conocer la realidad de la Gestión y tomar decisiones.

Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

1. COSTOS Y GASTOS

GASTOS

Son desembolsos generados por la Administración de la empresa.

Por ejemplo: el salario del Gerente, secretaria, papelería, celular, entre otros

COSTOS

Son también desembolsos pero estos están directamente asociados con la compra ó la producción de artículos, es decir, están asociados con el proceso de fabricación o la prestación de servicios.

EL GASTO NO SE RECUPERA, EL COSTO SI SE RECUPERA

Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

En este proceso aplicamos la fórmula matemática simple de **SUMA, RESTA Y DIVISIÓN**,
Con la única complejidad de obtener %

Precio de Venta	COSTO	GASTO	UTILIDAD
1.000	520	370	110
100%	52%	37%	11%

Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

HAY DOS CLASES DE COSTOS

Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

Un costo **FIJO** **NO** depende de mis ventas

Un Costo **VARIABLE** **SI** depende de la cantidad de producto para la Venta

Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

COSTOS FIJOS

Se llaman **FIJOS** porque su valor No depende de la cantidad de ventas y producción, mes a mes hay que pagarlos, por ejemplo:
Alquiler del local, mantenimiento de equipos, salarios, cuota del préstamo.

Es **MUY** importante anotar solo lo que tiene que ver con la actividad comercial para conocer exactamente cuales son mis costos Fijos

Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

Marketing digital

Juan Pablo Garzón Pulido
Universidad piloto de Colombia

Que es el marketinG Digital?

ES LA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES ATRA VEZ DE MEDIOSGITALES

UNIVERSIDAD Piloto DE COLOMBIA

- VENTAJAS DE EL MARKETING DIGITAL?

*NOS PERMITE SER GLOBALES

* INTERACTIVO

*PERMITE SER MEDIBLE

- HERRAMIENTAS en el marketing digital ?

*SEO ESTRATEGIAS DE PAGINAS WEB

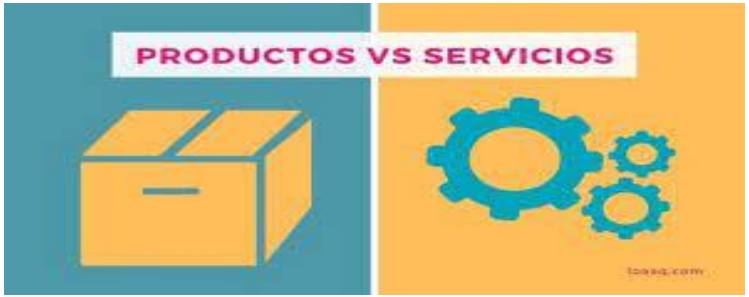
* BUSCADORES

* MEDIBLES

- USOS Y AYUDAS

* EMPRESA BUSCA AUMENTAR SUS VENTAS

*SERVICIO O UN PRODUCTO



* INFLUENCER