



TALLER GRATUITO

Taller 3: DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

5 de diciembre | De 10.00 a 12.00 h

INSCRÍBETE



Escanea este código QR o accede
a ceecastellon.emprenemjunts.es



En el Centro de Emprendimiento y Coworking '**Onda Genera**',
Apeadero de Bechi, 39 **ONDA** (Castellón)

Consulta más información en www.onda.es




Centro Europeo de
Empresas e Innovación
de Castellón



Ajuntament
onda

Índice

- 
- 01 Emprendimiento
 - 02 Intraemprendimiento
 - 03 ¿Qué es un Modelo de negocio?
 - 04 ¿Cómo diseñar un Modelo de Negocio?
 - 05 Tipos de Modelos de negocio
 - 06 Estrategias para crear y gestionar modelos de negocios
 - 07 Actividad Práctica

El mundo está cambiando tan rápido, que ya no es el grande quien gana al pequeño, sino el rápido quien gana al lento

Rupert Murdoch






PANORAMA ACTUAL:

O no hay trabajo..

...O la gente que si que lo tiene no le gusta lo que hace

A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers. The buildings are constructed with dark, grid-like facades and large windows, creating a sense of height and architectural complexity. The sky is filled with soft, white clouds, and the overall lighting is bright, suggesting a clear day. The perspective draws the eye towards the top of the frame, emphasizing the scale of the urban environment.

**Cada vez es más fácil
trabajar por cuenta propia
y hacer lo que te gusta**



¡Montando tu propia empresa!

siglo XX





¡Todo ha cambiado!

/ 1

Emprendimiento



Lo que el mundo cree que es



Lo que es



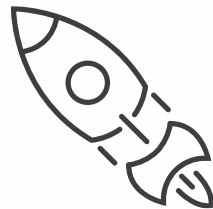


/ 2


Intraemprendimiento



Ve a www.menti.es
y utiliza el código 5391 5786



Enter the Code to Join...
menti.com

 **Mentimeter**

Please enter the code

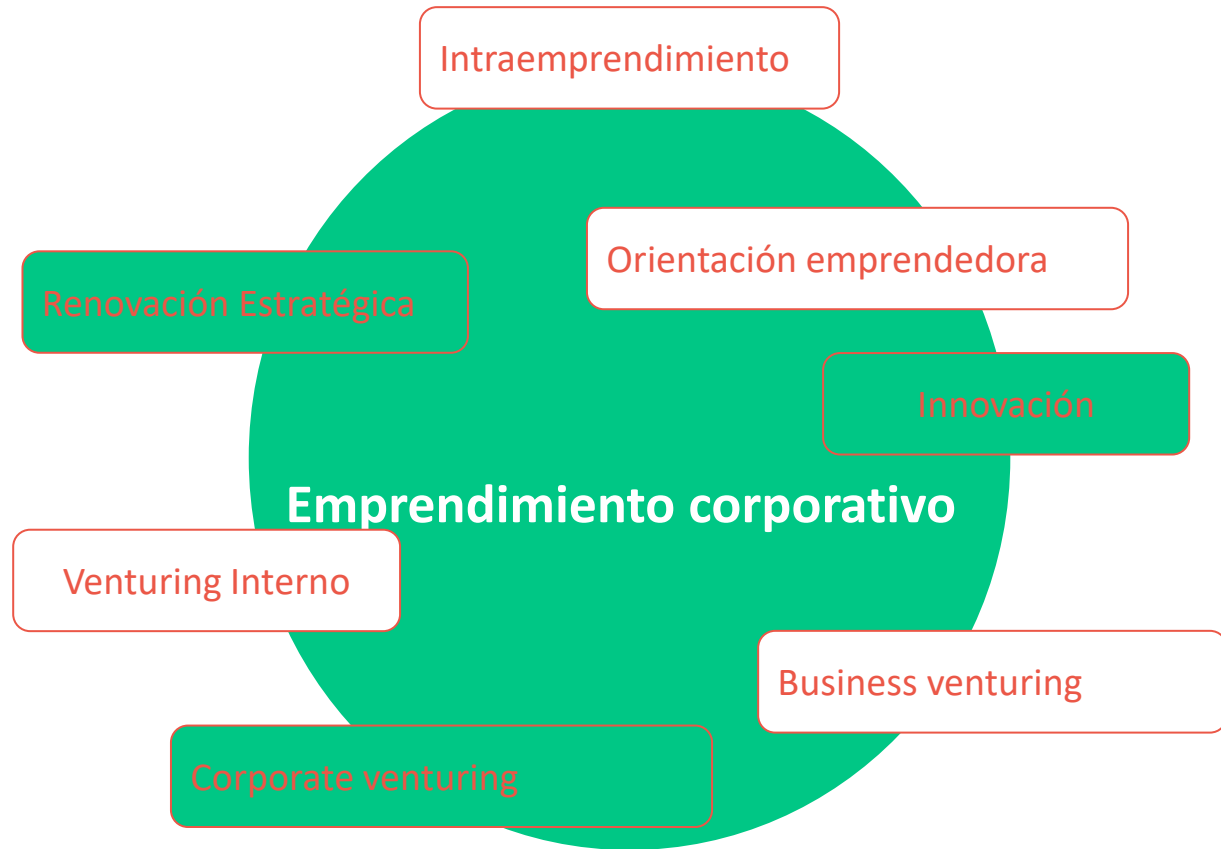
Submit

The code is found on the screen in front of you

Jungla semántica

Clarificación del concepto

- Varios nombres
- Todavía no hay acuerdo sobre una definición generalmente aceptada



¿Qué es el intraemprendimiento?

Gifford Pinchot – Intrapreneuring: why you don't have to leave the corporation to become an entrepreneur, “método para usar el espíritu emprendedor en las grandes organizaciones, donde se encuentran muchas de las mejores personas y recursos”

José Manuel Vega, en Intraemprendedores: Reinventa tu empresa con espíritu start-up, “la colaboración entre un emprendedor y su empresa, que le permite desarrollar proyectos propios, independientemente de su puesto de trabajo, de cuyo resultado a veces surge un proyecto comercial”.

“Emprendimiento dentro de las organizaciones” – Definición más conocida





“Las grandes
empresas son muy
buenas “matando”
las nuevas ideas.”





Innovación evolucionaria



Innovación revolucionaria



Intraemprendor Vs. Emprendedor



- **Visión:** el emprendedor tiene como objetivo crear un negocio propio a partir de sus ideas, pero el intraemprendedor lo hace como parte de su trabajo para la compañía.
- **Autoridad:** el profesional que decide poner en marcha una iniciativa por cuenta propia es el máximo o el reconocimiento y beneficios de una buena idea; en cambio, el trabajo del intraemprendedor es propiedad de la empresa.
- **Recursos:** el intraemprendedor cuenta con el respaldo y los recursos de la compañía para innovar, mientras que el emprendedor debe buscar el apoyo necesario para poner en marcha su negocio.

Intraemprendimiento en España

El posicionamiento de la actividad (intra)empresarial en España (0,8%) sigue estando muy por debajo de la media del grupo de economías de la UE28 (3,7%).



Tabla 1.1. *Balanced Scorecard* GEM España 2020-2021 (cont.)

EEA, porcentaje de la población española de 18-64 años involucrada en iniciativas (intra)empresariales	2019	2020
Población (intra)empresarial	2,8%	1,2%
Población que desarrolló/lideró iniciativas (intra)empresariales en los últimos 3 años	1,7%	0,8%
Población que actualmente desarrolla y lidera iniciativas (intra)empresariales	1,5%	0,6%

Fuente. GEM España. APS 2020

/ 3

¿Qué es un Modelo de Negocio?

¿Qué es un Modelo de Negocio?

Es un resumen de cómo una empresa va a servir a sus **clientes...**

...o cómo piensa generar ingresos y beneficios



Diseño de un Modelo de Negocio

SOCIOS /
COLABORAD

ACTIVIDADES

PROPUESTA
DE VALOR

RELACIÓN
CLIENTES

CLIENTES

RECURSOS

CANALES

COSTES

INGRESOS

EJEMPLO Modelo de Negocio: NESPRESSO



SOCIOS / COLABORAD



ACTIVIDADES



RECURSOS



PROPUESTA DE VALOR



RELACIÓN CLIENTES



CANALES



CLIENTES



COSTES



INGRESOS



¿Cuál es el modelo de negocio de McDonalds?



Película "El Fundador" donde se explica la historia de Ray Krock el precursor de la empresa McDonalds. Dejando aparte temas morales, se pueden extraer varias lecciones de la película (e.g. superar los obstáculos).

El Modelo de Negocio más viejo y básico es el del
tendero



Un poco de historia

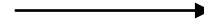
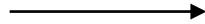
- A principios siglo XX se introduce el modelo del cebo y el anzuelo: Gillette, Nespresso
- En los 50': McDonald's y Toyota.
- En los 60': Wal-Mart y los hipermercados.
- En los 70': Toys "R" Us;
- En los 80': Blockbuster, Home Depot, Intel, y Dell Computer;
- En los 90': eBay, Amazon.com y Starbucks.


La rápida evolución de Internet ha permitido el surgimiento de nuevos modelos de negocios



Las empresas deben replantearse continuamente su diseño de negocio







Cada una de estas
innovaciones en
modelos de negocio
pueden proporcionar a
una empresa una

ventaja
competitiva

/ 4

¿Cómo diseñar un Modelo de Negocio?



Un Modelos de Negocio debe responder a las siguientes cuestiones:

Cómo seleccionarás a tus clientes

Cómo defines y diferencias tus ofertas de producto/serv

Cómo consigues y conservas a los clientes

Cómo sales al mercado

Cómo defines las tareas que deben llevarse a cabo

Cómo configuras tus recursos

Cómo consigues el beneficio



Componentes del Modelo de Negocio

CLIENTES

RELACIÓN CLIENTES

CANALES

PROPUESTA DE VALOR

ACTIVIDADES

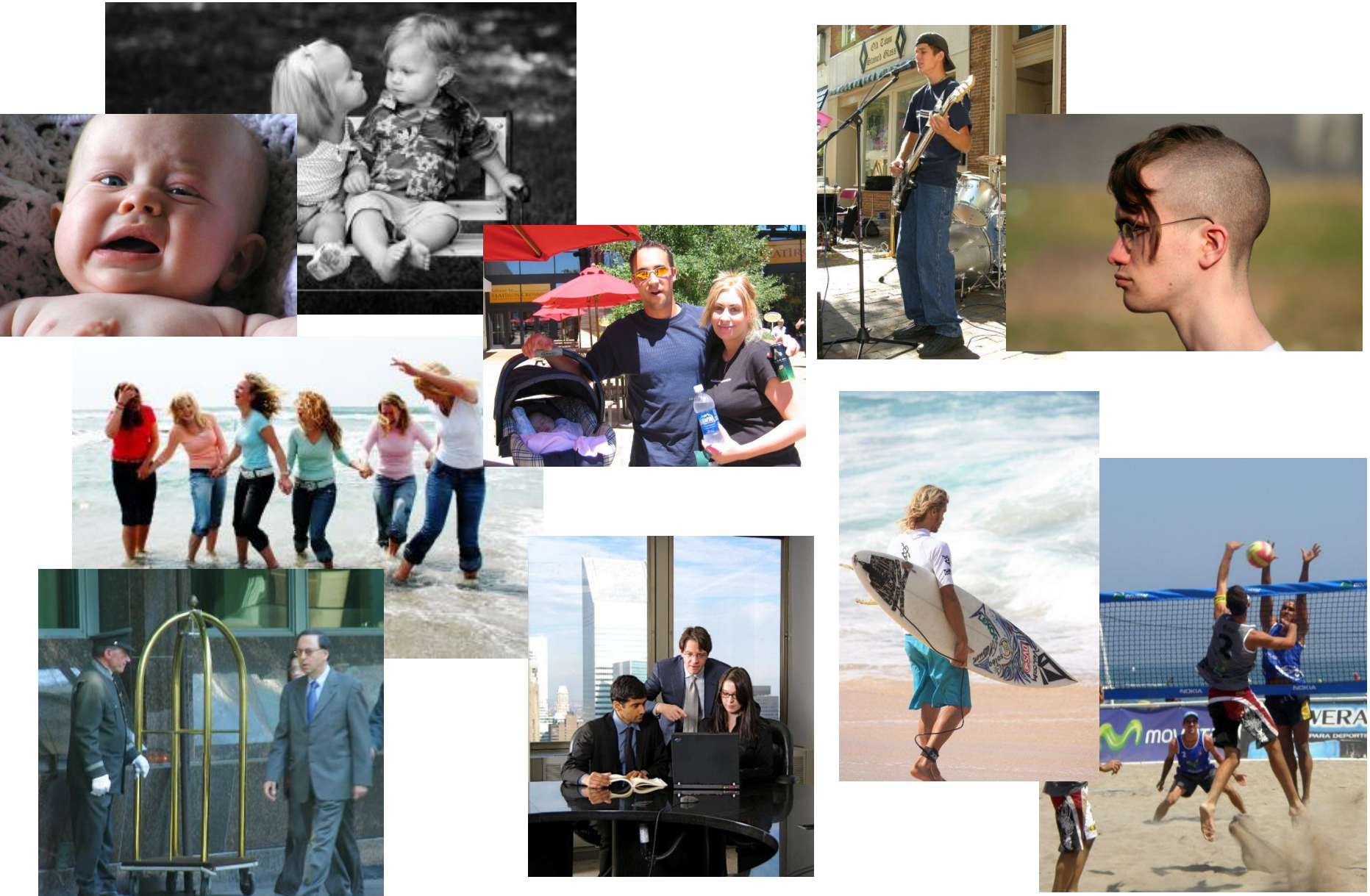
RECURSOS

SOCIOS COMERCIALES

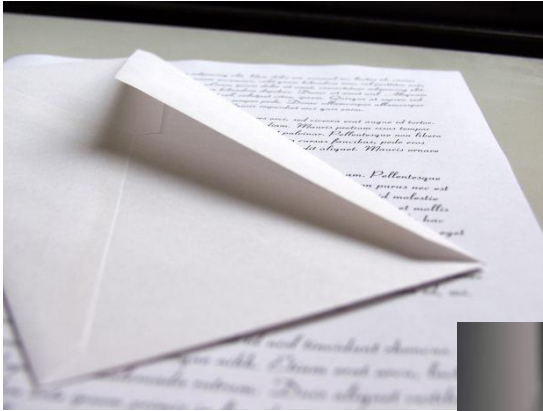
INGRESOS

COSTES

CLIENTES



RELACIÓN CON TUS CLIENTES



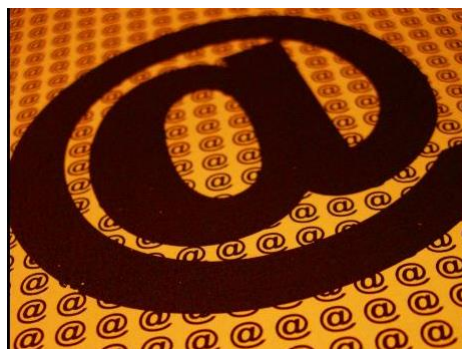
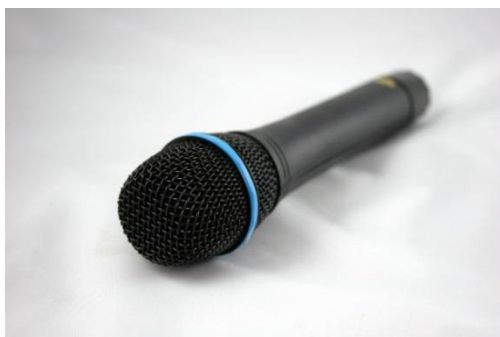
facebook®



You Tube
Broadcast Yourself

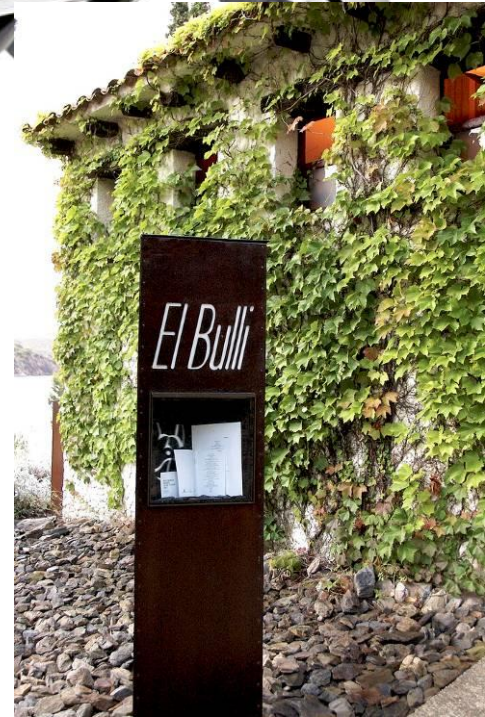


CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN



PROPUESTA DE VALOR

RYANAIR



PROPUESTA DE VALOR

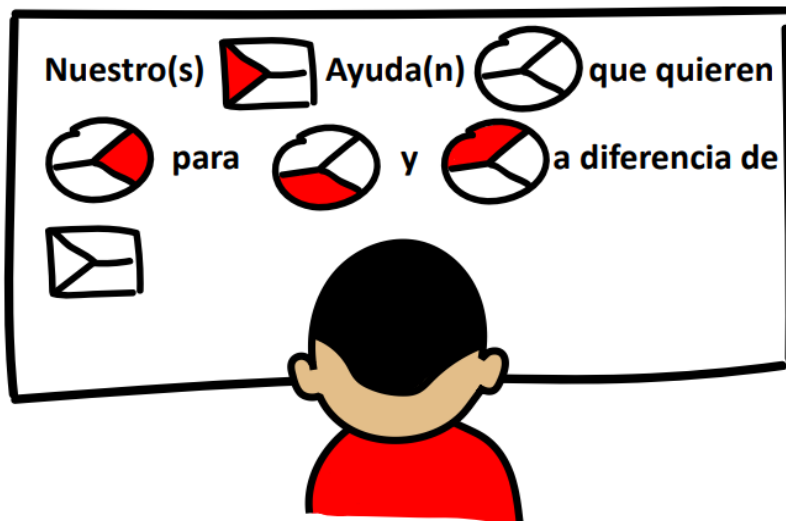


Material de ventas/Pitch Propuesta de Valor



No te olvides de recoger el feedback de las personas a las que cuentes o vean tu Pitch de Propuesta de Valor. Será importante en otras fases del proceso.

PITCH PROPUESTA DE VALOR



PLANTILLA PITCH PROPUESTA DE VALOR

Nuestro (producto o servicio) _____ **ayudan a** (segmentos de mercado) _____ **que quieren** (qué es lo que están intentando hacer) _____ **para** (por qué lo quieren hacer) _____ **a diferencia de** (lo que ofrece la competencia), _____

Este esquema de Pitch asociado al Lienzo de Propuesta de Valor fue diseñado por:

Strategyzer

ACTIVIDADES

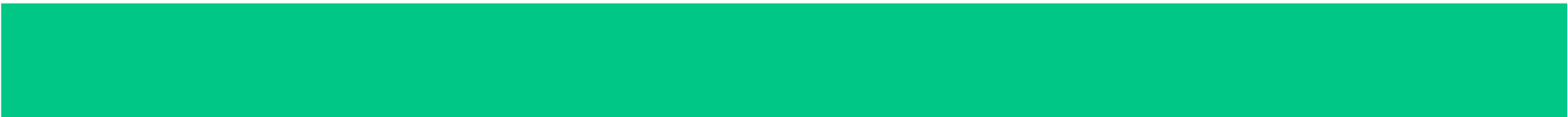


RECURSOS

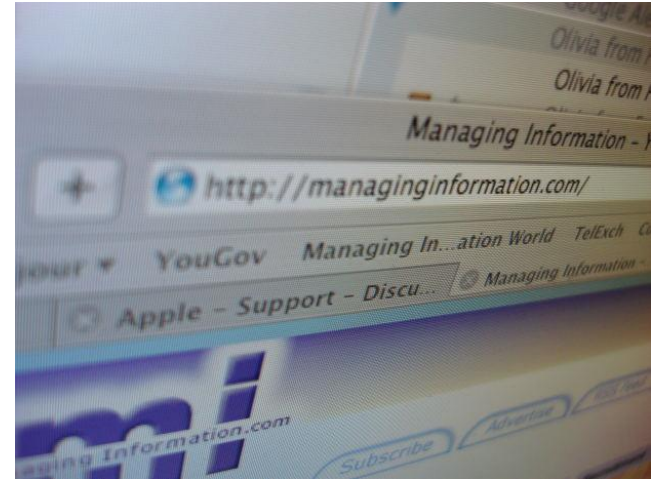


SOCIOS / COLABORADORES





COSTES



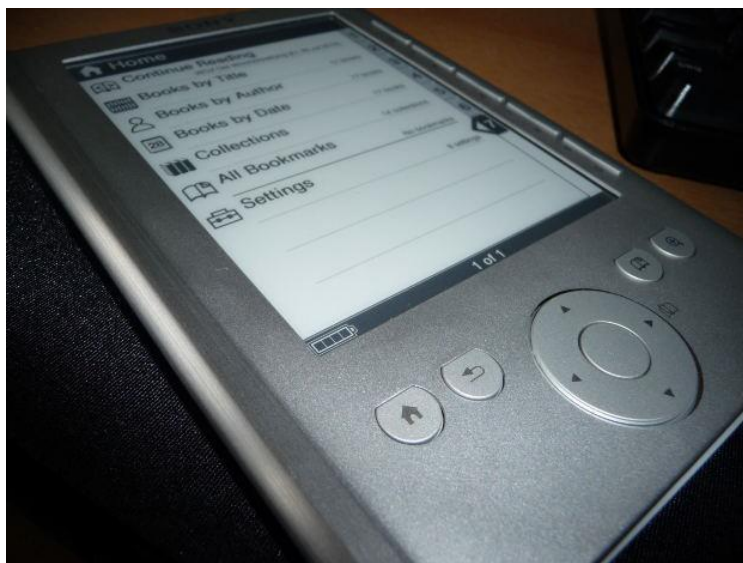
/ 6

Tipos de Modelo de Negocio



1.

amazon®



2.

The eBay logo is displayed in its characteristic multi-colored font, with 'e' in red, 'b' in blue, 'a' in yellow, and 'y' in green.The Google logo is shown in its classic multi-colored font, with 'G' in blue, 'o' in red, 'o' in yellow, 'g' in blue, 'l' in green, and 'e' in red.

3.

flickrTM

skypeTM

SpotifyTM



Dropbox

4.



5.



salesforce 00800 7253 3333 | Contacto Búsqueda inicio de sesión de cliente prueba gratuita

Productos Plataforma Asistencia técnica Clientes Eventos Acerca de Evaluar esta

Bienvenido al futuro de las aplicaciones comerciales

Gestione las ventas, el servicio de atención al cliente y su empresa en general con tan sólo

Presentación de **database.com**
Trusted by enterprises. Built for the cloud.
La nueva base de datos para la Nube empresarial de salesforce.com
Más información ▶

30 días gratis
Pida su prueba en 60 seg ▶

Contacto
Hablemos del CRM ▶

Ver demo
Vea salesforce en acción ▶

1 2 3 4 5 6 7

6.



12 designer



verkami [proyectos](#) [qué es verkami](#) [FAQ](#) [empieza tu proyecto](#) [iniciar sesión](#)

Apoya ideas diferentes y artistas innovadores

verkami es 'crowdfunding' para financiar proyectos originales y creadores independientes

Lee más sobre verkami o echa un vistazo a los proyectos

unTÉ para **unTEparaCiEN**

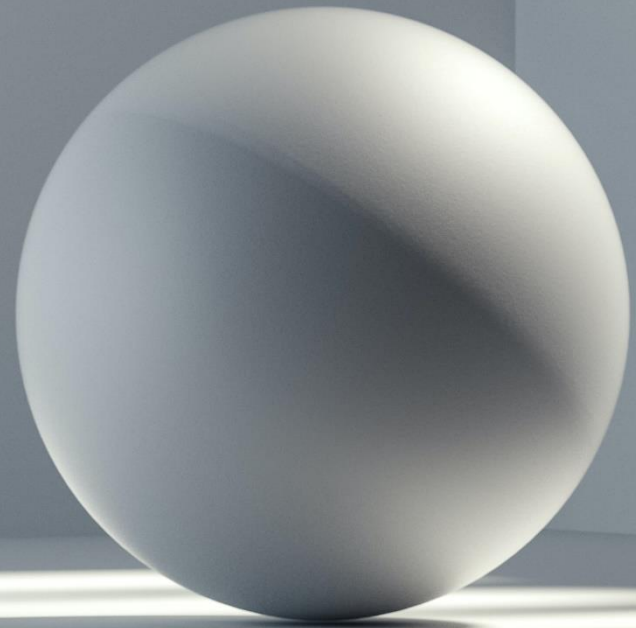
RECAUDADO **434€** DE **6.200€**

QUEDAN 30 DÍAS

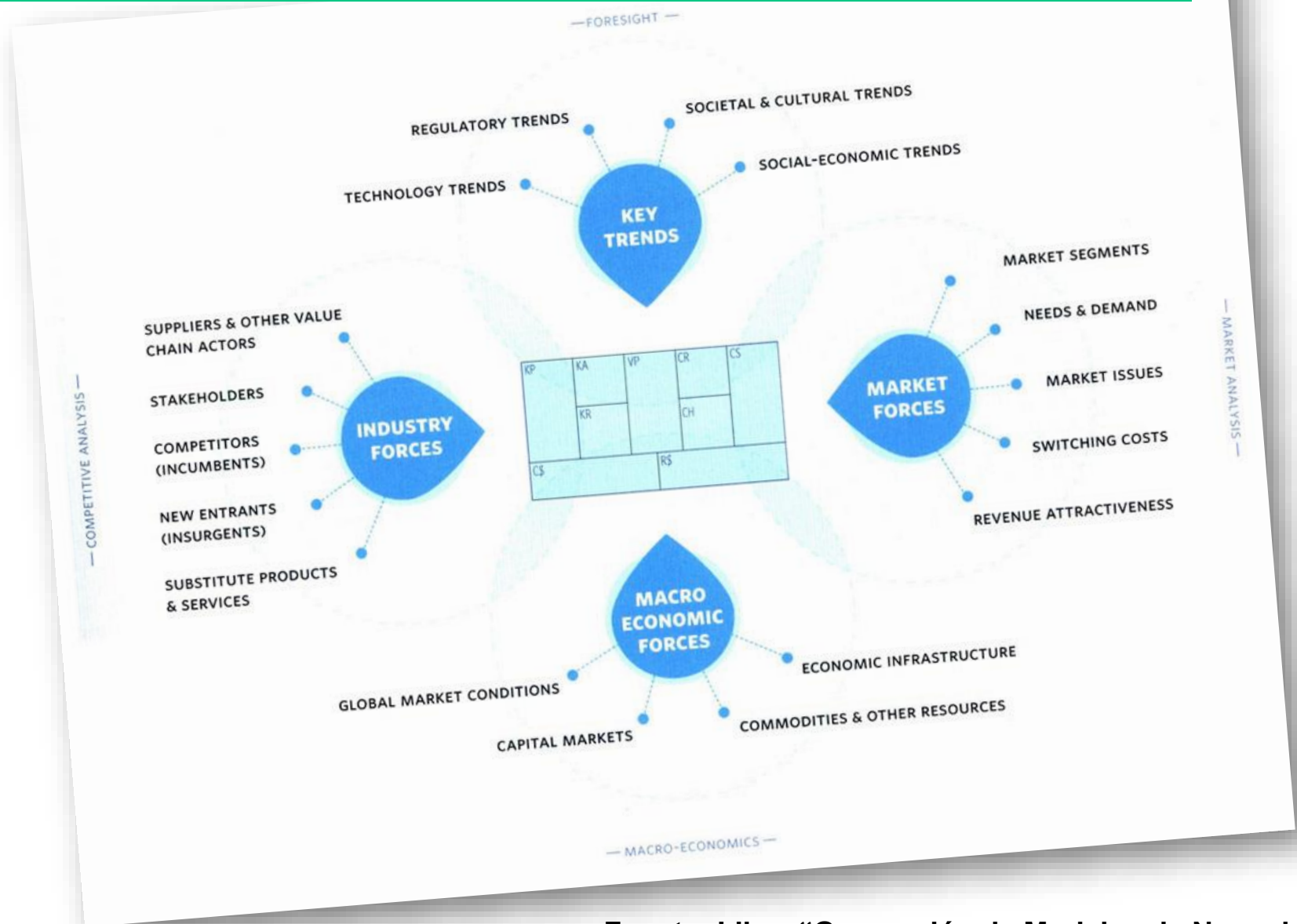
[← Anterior](#) [Siguiete →](#)

/ 6

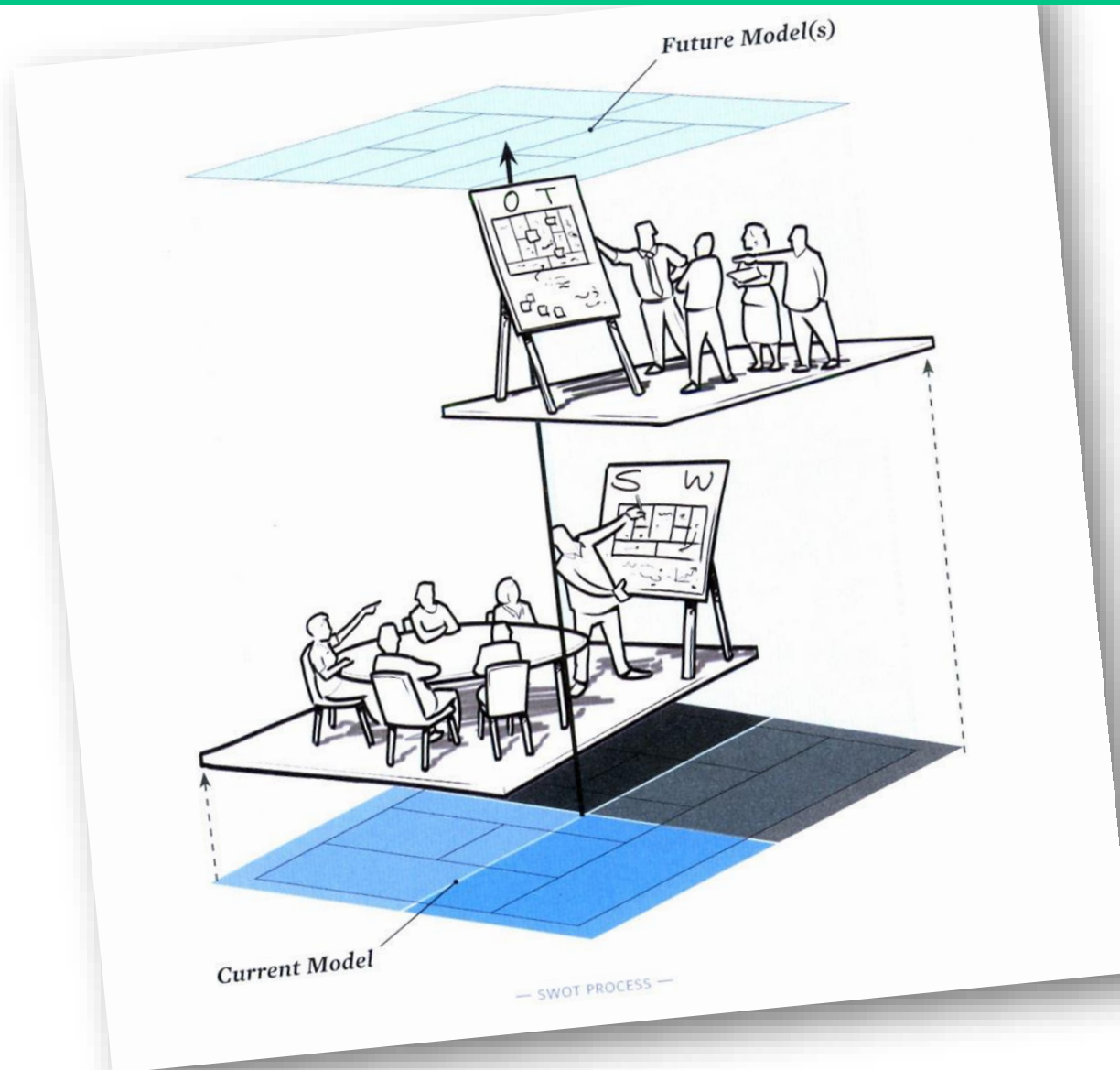
**Estrategias para crear y
gestionar modelos de
negocios**



1. Evaluar el entorno

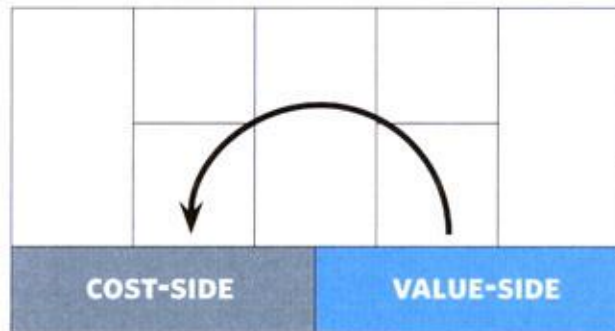


2. Analizar y Validar

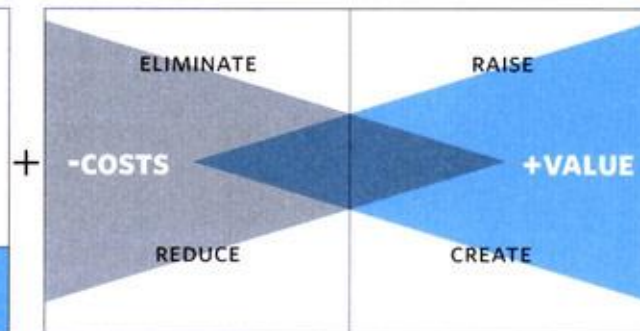


3. Analizar las perspectivas del modelo de negocio a través de la estrategia "Blue Ocean"

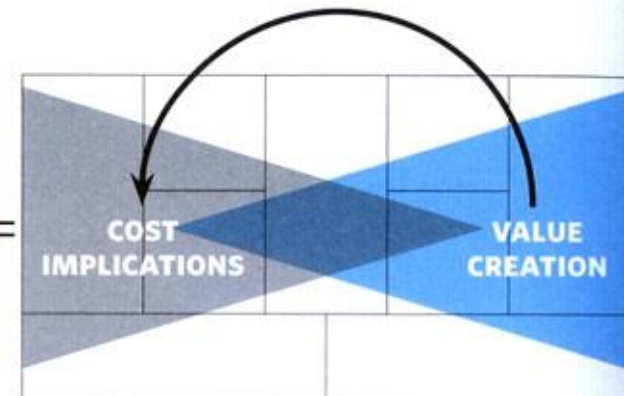
Business Model Canvas



Value innovation



Blending approaches



Blue Ocean: crear productos y servicios en donde la competencia es irrelevante porque creas mercados donde no hay competencia.

El entusiasmo, las ganas de
emprender, una actitud
positiva, y un
MODELO DE NEGOCIO
son necesarios...



...pero no suficientes

A close-up photograph of a chessboard. In the center, a large, light-colored wooden king piece stands prominently. To its left, a black king piece is visible. To the right, a black pawn piece is positioned. The chessboard has a checkered pattern of light and dark squares. The background is a bright, slightly blurred white surface.

**Se necesita
un método**

El Plan de Empresa

Instrumento que ayuda a **evaluar** un proyecto o idea empresarial



Documento donde se **describe** la idea de negocio, las estrategias y los recursos necesarios para llevarla a cabo

Extraordinariamente útil pues obliga a **analizar** todos los aspectos de una idea para convertirla en una empresa....¡o para descartarla!



“Al igual que un constructor no comienza a construir sin su plano...”



...un emprendedor no debería montar una empresa sin su plan de empresa”.

¿Cuánto dinero necesito?

¿Qué normativa me afecta?

¿A qué precio voy a vender?

¿Cuánto dinero tendré que pedir?



¿Has realizado una previsión de necesidades de personal?

¿Has diseñado un organigrama?

¿Qué funciones y capacidades ha de desempeñar cada puesto?

¿Tengo acceso a los suministros necesarios?


¿Cuánto dinero dispongo?

¿A quién le voy a pedir dinero?

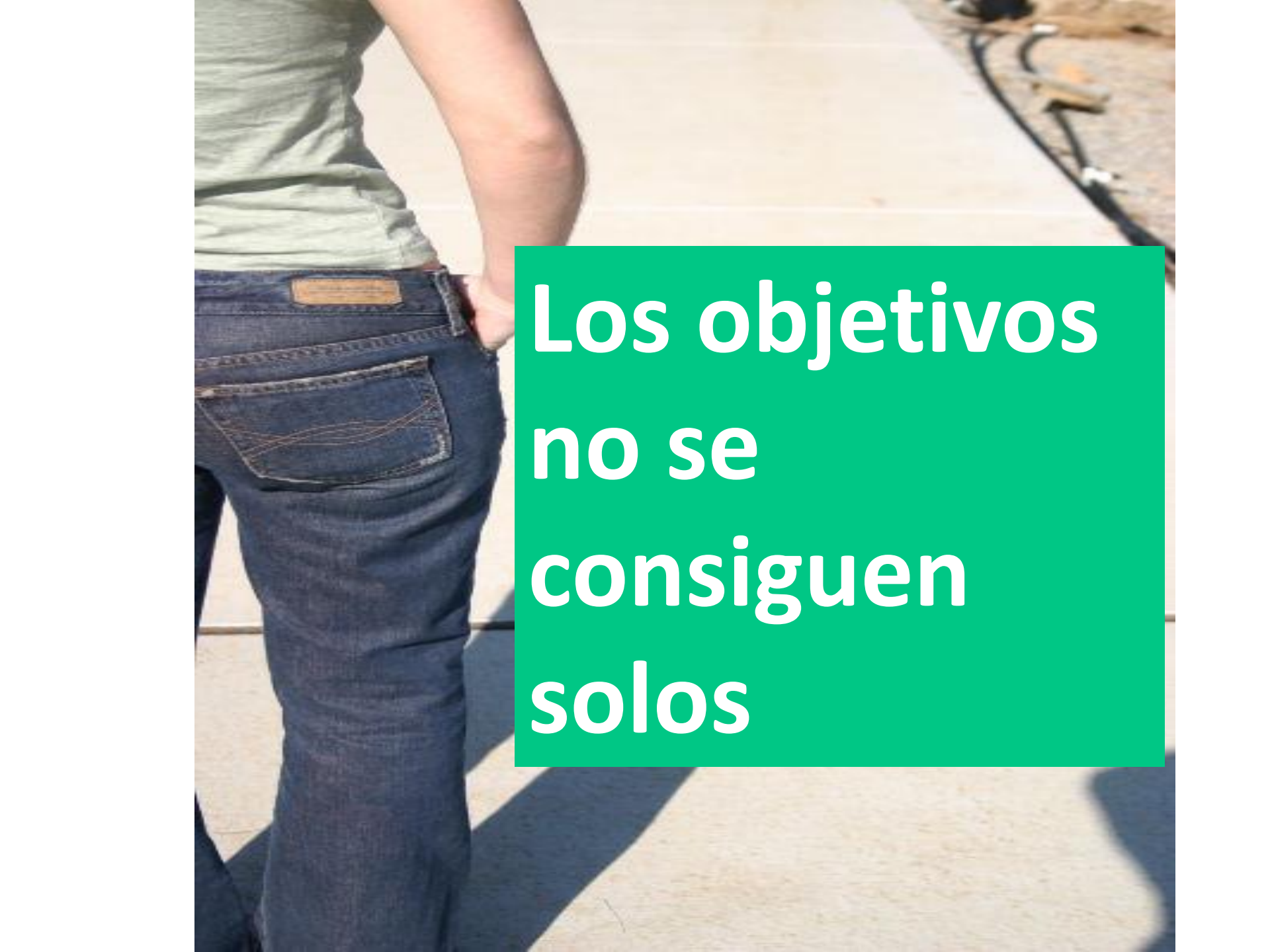
¿Conozco el proceso de producción o de distribución?

¿Cuento con recursos materiales y humanos para fabricar el producto o prestar el servicio?

¿Cuál será mi estimación de ingresos?

A woman with long brown hair is leaning over a pool table, focused on her shot. She is holding a cue stick and a white cue ball. The pool table has a green felt top. In the foreground, a red and white striped ball is visible. A green rectangular box with white text is overlaid on the right side of the image.

¿Dónde
queremos
llegar?

A photograph of a person from the waist down, wearing a light green t-shirt and blue denim jeans. The person is standing on a light-colored sidewalk. A bright green rectangular box is overlaid on the right side of the image, containing white text. The text reads: "Los objetivos no se consiguen solos".

**Los objetivos
no se
consiguen
solos**

Partes de un Plan de Empresa

1. **Introducción**
2. **Plan de Marketing**
3. **Plan de Producción**
4. **Plan de Recursos humanos**
5. **Plan Económico Financiero**
6. **Estructura Jurídico legal**
7. **Calendario de Ejecución del proyecto**
8. **Resumen y valoración del Negocio**

/ “extra”

Fijación de precios



Determina tu política de PRECIOS

Una vez establecido el MN, es el momento de elaborar una estrategia de precios.

- **IRA CAMBIANDO:** Tendrás que ir probando a medida que vayas experimentando y teniendo la opinión del público.
- **Es menos probable que cambies tu MN, pero los precios de venta variarán según las condiciones del mercado.**
- **Fijar bien los precios es un proceso repetitivo y continuo.**



What **value** are customers
willing to pay for?



4 TIPOS DE ERRORES PRICING

- **Tus precios son muy bajos**
- **Subestimar los costes**
- **No entiendes el valor que aportas**
- **Te enfocas en un segmento de clientes erróneo**

HOW TO OPTIMIZE PRICES

PRICE	CONVERSION RATE	SALES VOLUME	REVENUE
\$5	20%	40	\$200
\$10	15%	25	\$250
\$15	10%	20	\$300
\$20	2%	5	\$100

RESUMEN:

- **El precio consiste en CUANTO VALOR RECIBE TU CLIENTE con tu producto y en capturar una fracción de ese valor para tu empresa.**
- **Los costes son irrelevantes para determinar tu estructura de precios. Comprende la relación coste-precio-valor**
- **Sé flexible y adapta tus precios a cada fase/ tipo de cliente**
- **Al contrario que tu MN los precios cambiarán continuamente**

Conclusión

There's not a single business model... there are really a lot of opportunities and a lot of options and we just have to discover all of them.

Tim O'Reilly

Mientras el mundo más se interconecta, más complejos son los negocios y emergen nuevas oportunidades para crear y capturar valor.



ACTIVIDAD PRÁCTICA



Diseño de un Modelo de Negocio

SOCIOS /
COLABORAD

ACTIVIDADES

PROPUESTA
DE VALOR

RELACIÓN
CLIENTES

CLIENTES

RECURSOS

CANALES

COSTES

INGRESOS

PROPUESTA DE VALOR

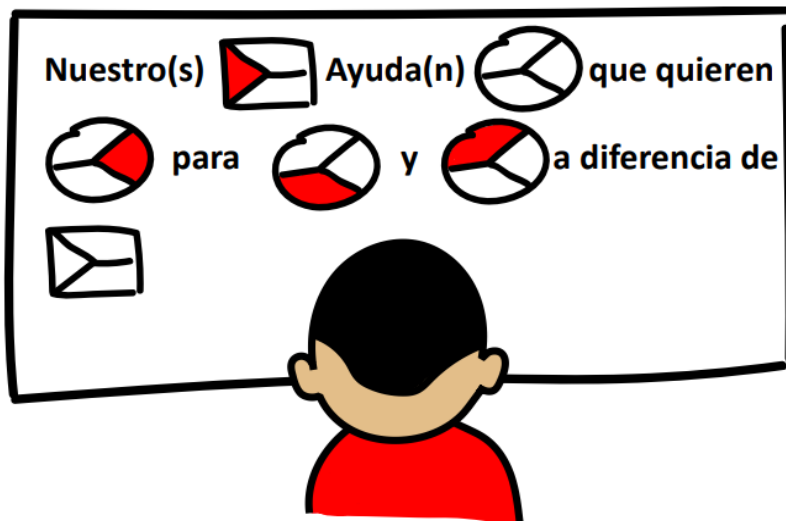


Material de ventas/Pitch Propuesta de Valor



No te olvides de recoger el feedback de las personas a las que cuentes o vean tu Pitch de Propuesta de Valor. Será importante en otras fases del proceso.

PITCH PROPUESTA DE VALOR



PLANTILLA PITCH PROPUESTA DE VALOR

Nuestro (producto o servicio) _____ **ayudan a** (segmentos de mercado) _____ **que quieren** (qué es lo que están intentando hacer) _____ **para** (por qué lo quieren hacer) _____ **a diferencia de** (lo que ofrece la competencia), _____

Este esquema de Pitch asociado al Lienzo de Propuesta de Valor fue diseñado por:

Strategyzer

“CAMBIA ANTES DE QUE TENGAS QUE HACERLO”

- Jack Welch



ALEXANDRA BADOIU

Desarrollo de negocio e innovación

alexandrabadoiu@ceei-castellon.com

Teléfono: 964 722 030 / 633 933 992

Dirección: Ronda Circunvalación, 188, 12003,
Castellón



Centro Europeo de
Empresas e Innovación
de Castellón