



Modelos de Negocio y su importancia

¿QUÉ SIGNIFICA MODELO DE NEGOCIO?

Un **Modelo de Negocio** es una herramienta previa al plan de negocio que te permitirá definir con claridad qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, a quién se lo vas a vender, cómo se lo vas a vender y de qué forma vas a generar ingresos. Es una herramienta de análisis que te permitirá saber quién eres, cómo lo haces, a qué coste, con qué medios y qué fuentes de ingresos vas a tener.

Definir tu modelo de negocio es saber cuál es tu ADN, cómo está hecho, cómo se puede modificar, cómo pulir, cómo cambiar, cómo moldear...

Los modelos que están funcionando son aquellos que son capaces de crear valor para el cliente, es decir, que tienen una propuesta de valor clara, que son capaces de llegar al cliente, de diferenciarse, de establecer fuertes lazos con el cliente, de fidelizar y que son capaces de producirlos también de una manera especial.

💡 **La manera de validar un modelo de negocio es teniendo clientes que paguen por tu producto y/o servicio.** Esa es la manera de validar tu propuesta de valor.

💡 ¿Cómo se crea valor? Estando muy cerca del cliente. Estableciendo unas relaciones muy estrechas desde el principio para saber cuáles son sus necesidades o problemas que tienen. Y una vez en el mercado puedes encontrarte con que tu modelo de negocio necesita modificarse.

💡 «El modelo de negocio puede variar constantemente. De hecho, no cambiar de modelo de negocio o no hacer variaciones importantes es aterrador», advierte el experto en creación de empresas **Guy Kawasaki** en la nueva edición ampliada de su *bestseller* El arte de empezar 2.0 (Deusto, 2016).



Para evitar modificaciones vinculadas a una falta de planificación, Kawasaki ofrece estos consejos a la hora de configurar tu modelo de negocio:

1. Ponte como objetivo un nicho de mercado específico. «Cuanto más concreta sea la descripción de tu cliente, mejor. Muchos emprendedores temen establecer un foco excesivamente limitado y específico porque saben que con ello no podrán dominar el mundo. Sin embargo, las empresas de mayor éxito empezaron poniéndose como objetivo alcanzar como máximo un par de mercados y crecieron luego adquiriendo un tamaño mayor a medida que fueron abordando nuevos mercados», asegura este emprendedor.

2. Mantén la sencillez. «Si no eres capaz de describir tu modelo de negocio en diez palabras o menos es que no tienes un modelo de negocio. Evita la jerga empresarial que esté de moda en el momento (estratégico, crítico, escalable...); no sirve para describir un modelo de negocio», continúa. Y pone un ejemplo: ¿A qué se dedica eBay? «A cobrar el precio que aparece anunciado más una comisión. Fin de la discusión».

3. Copia a los demás. «El comercio lleva un montón de tiempo conviviendo con nosotros, de modo que a estas alturas ya deben de haberse inventado todos los modelos de negocio posibles. Podemos innovar en tecnología, marketing o distribución, pero tratar de inventar un nuevo modelo de negocio es una estrategia perdedora. Intenta relacionar tu modelo de negocio con algo que ya tenga éxito y todo el mundo entienda», sugiere.

4. Sé expansivo. «Los modelos de negocio que intentan aumentar el tamaño del pastel en vez de hacerse con más pedacitos del mismo pastel son los que mejor funcionan habitualmente (sobre todo para las STARTUPS). Los clientes esperan descubrir productos innovadores y frescos... no más de lo mismo», concluye.

Lo primero es validar tu modelo con el mercado lo antes posible. Y si has validado ya varios modelos, debes escoger aquel que encaje más con el equipo, es decir, que el equipo sea capaz de ejecutarlo con mayor probabilidad de éxito. Es muy importante valorar y analizar qué experiencia tienen, qué capacidades, qué recursos tienen, etc. Y también puedes valorar el tamaño del mercado, qué competidores hay, con qué márgenes me moveré, cuánto tiempo falta para alcanzar el punto muerto.

«Cuando tienes identificados esos puntos en común y el modelo de negocio ya lo tienes esbozado y ya lo has testeado simplemente con palabra con gente es el momento de identificar cuáles son las hipótesis que tiene tu modelo de negocio», propone Megías.

«La primera hipótesis que debes probar es si lo que haces tiene valor para la gente, porque igual vas a diseñar un secador de pelo que utiliza energía solar y eso a la gente no le interesa. Eso se puede probar hablando simplemente hablando con potenciales clientes y preguntándoles directamente si le encuentran valor. No es una validación definitiva, pero te da información. La segunda hipótesis es si la gente está dispuesta a pagar. Y esa es la más difícil de probar. Tiene mucho que ver con el next to have que dicen los americanos: puedes estar resolviendo un problema, pero sólo sería algo bonito que tener, pero no por lo que vayas a pagar (por ejemplo, WhatsApp). Y la única forma de validar esa hipótesis es con ventas», concluye.

Un modelo de negocios es un instrumento que permite tener claridad en el modo por el cual se ofrece una solución a una necesidad del mercado.

Diferencias entre un modelo de negocios y un plan de negocios

Ambas herramientas son útiles para la organización de las actividades de una empresa. Sin embargo, cada uno tiene un papel específico y debe ser implementado en diferentes etapas de la consolidación de una marca. Algunas de las diferencias más importantes entre los planes y los modelos de negocios son:

MODELO DE NEGOCIOS:

Es una fórmula general que permite definir cómo se venderá un producto o un servicio.

Este instrumento permite estructurar el funcionamiento de una empresa dependiendo del tipo de respuesta que da a las necesidades del mercado.

Los modelos de negocios tienen como fin brindar un panorama general del público al que se dirige una empresa, de los pasos que se deben seguir para ofrecer sus bienes y productos y de la naturaleza de sus operaciones.

Estas herramientas ayudan a analizar de manera previa las exigencias del mercado, el alcance de una marca y la competencia a la que se enfrentará.

PLAN DE NEGOCIOS:

A diferencia de un modelo de negocios, los planes tienen como fin crear una guía paso por paso del modo en que se va a cumplir la meta de un negocio.

Esta herramienta permite definir de manera precisa los objetivos, metodologías y formas de trabajo dentro de las empresas.

Los planes de negocios sirven para organizar las actividades internas de las compañías e, incluso, delegar responsabilidades y generar estrategias de trabajo.

13 TIPOS DE MODELO DE NEGOCIO

1. Líder de mercado
2. Multicomponente
3. Componente valioso
4. Freemium
5. Conmutador
6. Eyeballs
7. Productos virtuales
8. Artesano
9. Cebo y anzuelo o modelo de posventa
10. Afiliación
11. Cola larga
12. Franquicia o licencia
13. Suscripción

IMPORTANCIA DE UN MODELO DE NEGOCIO

[Conócelos todos aquí](#)

Estos son los principales beneficios de realizar un modelo de negocio:

- 💡 **Ventaja competitiva:** Puede resultar una ventaja frente a tu competencia. Implementar un modelo novedoso que aporte ideas nuevas.
- 💡 **Plan de crecimiento:** Un modelo de negocio previamente establecido tendrá una reserva económica para poder expandirse.
- 💡 **Inversores:** Si el negocio presenta la necesidad de buscar inversores y mecenas, será necesario conocer a fondo cada detalle para presentarlo ya que tendrá que responder a cada una de las cuestiones que se pregunten para saber su rentabilidad.

EJEMPLOS DE MODELO DE NEGOCIO

Fabricación: En este caso podríamos mencionar a la empresa de neumáticos Pirelli.

Distribución: Supongamos el caso de la empresa que le lleva la Coca-Cola a un restaurante como modelo de negocio de distribución.

Retail: En el retail podemos encontrar Walmart o Lidl.

Ecommerce: El ejemplo que vamos a mencionar también pertenece al modelo de negocio del retail pero en el mundo online. Amazon es un gran ejemplo de este modelo de negocio.

Suscripción: Empresas como Netflix o Apple Music basan su modelo de negocio en la suscripción.

Contratación pública: La empresa ACS recibe la mayor parte de sus ingresos de aquellas obras públicas que realiza.

Publicidad: ¡Es el caso de Economipedia! Gracias a la publicidad podemos seguir creando contenido para que no dejes de aprender acerca del mundo de la economía.

Patentes: Las empresas farmacéuticas o de piezas exclusivas de determinadas máquinas obtienen sus ingresos gracias a haber logrado una patente.

Franquicia: KFC es una empresa que funciona con franquicias alrededor de todo el mundo.

En conclusión, un modelo de negocio es la actividad económica en la que se ha especializado una empresa y de qué forma va a obtener sus ingresos.

FUENTES

<https://www.emprendedores.es/estrategia/que-significa-modelo-de-negocio/>

<https://blog.hubspot.es/sales/modelo-negocio>

<https://economipedia.com/definiciones/modelo-de-negocio.html>