



CRECIENDO JUNTAS EN LAS AMÉRICAS

CHALLENGE DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL PARA LA
INTERNACIONALIZACIÓN



Agenda

1. **Anuncios importantes**
2. **Modelo de negocio**
3. **Tipos de relaciones comerciales**
4. **Modelo de negocio de plataformas**
5. **Q&A**



Anuncios importantes



Mañana tendremos nuestra primera **sesión de inspiración** ¡No se la pierdan!



Aprovecha la sesión de **Q&A (preguntas y respuestas)** para hacer preguntas.



Recuerda que en **la Academia ConnectAmericas** en la sección Tema 3, clase 1 se encuentra disponible este material en Inglés, Español y Portugués.



El **chat** está reservado para los comentarios que quieras compartir. ¡Recuerda que te estamos leyendo!



Si tienes algún problema, ponte en contacto con nosotros en: creciendojuntas@connectamericas.com



El **feedback del reto individual del Tema 1**. Inmersión digital se encontrará disponible en la Academia ConnectAmericas al final de la semana.



Este es un entorno de aprendizaje, venimos a aprender, a equivocarnos, a reflexionar, a cambiar de opinión, **y todo es bueno!**



**Un modelo de negocio
describe el
razonamiento de como
una organización **crea,**
entrega y captura valor**

Segmentos de cliente

Consiste en los diferentes grupos de personas y/o organizaciones que la empresa tiene como objetivo atender

- ¿A qué grupo de personas les estás generando valor?
- ¿Cuál es tu cliente más importante?



- Personas interesadas en tecnología
- Buscan exclusividad y reconocimiento
- Ingresos altos
- Funcionalidad sencilla

Modelo de negocio - Canvas

**SOCIOS
CLAVE**



**ACTIVIDADES
CLAVE**



**PROPUESTA DE
VALOR**



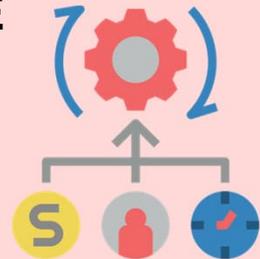
**RELACIONAMIENTO
CON CLIENTES**



**SEGMENTOS
DE CLIENTE**



**RECURSOS
CLAVE**



**CANALES DE
DISTRUBUCIÓN**



ESTRUCTURA DE COSTOS



FLUJO DE INGRESOS



Propuesta de Valor

Consiste en el conjunto de productos y servicios que ofrece una compañía y genera valor para un segmento específico de clientes.

- ¿Cuál es el valor agregado que le entregas a tu cliente?
- ¿Cuáles deseos y necesidades están satisfaciendo tus productos y servicios a tu cliente?



- Exclusividad y reconocimiento
- Experiencia Apple
- Rendimiento y funcionalidad sencilla
- Innovación
- Diseño y estética

Relacionamiento con cliente

El tipo de relacionamiento que una compañía establece con un segmento específico del cliente

- ¿Qué tipo de interacciones esperan tus clientes que establezcas con ellos?
- ¿Cómo puedes integrarlo en tu modelo de negocio en términos de costo y formato?



- Atención personalizada en sus tiendas
- Soporte técnico de Apple con expertos en tecnología
- Aplicación en tiempo real de soporte técnico
- Tiendas oficiales

Canales de distribución

Describe cómo una empresa se comunica con sus segmentos de clientes y llega a ellos.

- ¿A través de qué canales quieren llegar tus clientes?
- ¿Qué canales funcionan mejor?
¿Cuánto cuestan? ¿Cómo pueden integrarse en tu rutina y en la de tus clientes?



- Ishop
- Apple.com
- Otros distribuidores autorizados

Flujo de ingresos

El dinero que una empresa genera de cada segmento de clientes.

- ¿Por qué valor están dispuestos a pagar tus clientes?
- ¿Qué y cómo pagan actualmente?
¿Cómo preferirían pagar?
- ¿Cuánto contribuye cada flujo de ingresos a los ingresos totales?



- Venta de productos y complementos
- Servicios por suscripción: Apple Music
- Venta de aplicaciones a través de Apple Store
- Licencia y patentes exclusivas de la marca

Actividades Clave

Consiste en las actividades más importantes que realiza una compañía para que su modelo de negocio funcione. Algunas actividades son desempeñadas por terceros.

¿Cuáles actividades son fundamentales?

- Propuesta de valor
- Canales de distribución
- Relacionamiento con el cliente



- Diseño
- Desarrollo de Software
- Manufactura
- Distribución de productos
- Atención al cliente

Recursos clave

Consiste en los activos más importantes que tu modelo de negocios necesita para funcionar de manera eficiente.

- ¿Cuáles activos son necesarios para la generación de valor?
- ¿Qué recursos son los más importantes en los canales de distribución, las relaciones con los clientes, el flujo de ingresos, entre otros?



- Recursos intelectuales
- Desarrolladores de aplicaciones
- Infraestructura
- Diseñadores de nuevos productos

Socios Clave

Consiste en la cadena de suministro y aliados claves que trabajan en conjunto para que el modelo de negocios genere valor y funcione de manera coordinada y articulada.

- ¿Quiénes son tus aliados y proveedores claves?
- ¿Cuáles son las motivaciones y necesidades de tu alianza?



- Desarrolladores de AppleStore
- Fabricación de hardware
- Creadores de contenidos
- Anunciantes (advertisers)

Estructura de costos

Todos los costos que conlleva el funcionamiento de un modelo de negocio.

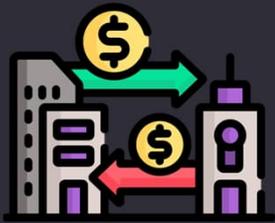
- ¿Qué es lo que más cuesta en tu empresa?
- ¿Qué recursos/actividades clave son los más caros?



- Investigación e innovación
- Infraestructura
- Transporte
- Mantenimiento de tiendas
- Mantenimiento de la plataforma

Hay diferentes formas de relacionarme con mis clientes

B2B



Relación comercial entre dos o más organizaciones. Cuando una empresa se convierte en cliente de otra.

B2C



Business to Consumer, referente a empresas que se centran en el consumidor final. Ej. supermercados

B2G



Relaciones comerciales entre las empresas y la administración pública (gobierno). Suelen celebrarse a través de licitaciones.

C2C



Implica a dos o más consumidores que intercambian productos sin la participación de los fabricantes. Suele darse a través de plataformas digitales

D2C



El fabricante o distribuidor de un producto lo vende directamente al consumidor final, prescindiendo de los intermediarios.

Es importante destacar que estas relaciones comerciales no son mutuamente excluyentes...



B2B



- Tenderos
- Supermercados
- Grandes superficies



D2C



B2C



- Heladerías
- Restaurantes
- Tiendas

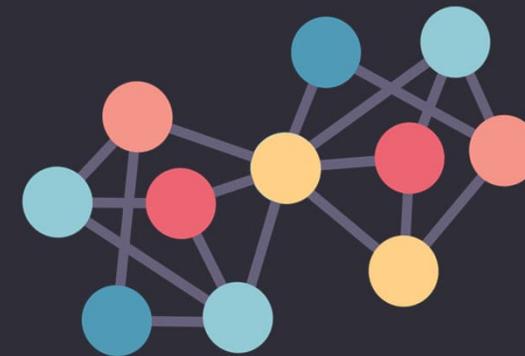




Modelos de Negocio de Plataforma,

Las plataformas representan un **cambio fundamental** en la forma en que las empresas se relacionan con sus clientes

- Pasando de Modelos de negocio lineales a modelos **más interconectados**, donde los clientes **entregan y reciben valor**.
- En lugar de crear valor a través de la funcionalidad de un producto **construyen ecosistemas** donde los clientes interactúan entre sí.

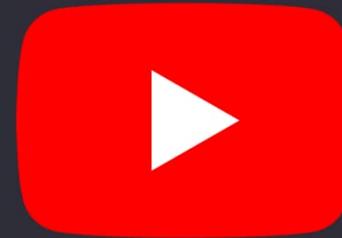


Características de las plataformas

Una plataforma es un negocio que crea valor facilitando las interacciones directas entre dos o más tipos distintos de clientes.

Distintos tipos de clientes

Las dinámicas únicas de las plataformas surgen porque reúnen a diferentes grupos de interés que desempeñan papeles distintos y aportan y reciben diferentes tipos de valor.



Creadores de contenido
Viewers
Publicidad



Conecta software
developers con
empresas.

Características de las plataformas

“El valor de una plataforma crece a medida que más personas la utilizan.”

Interacción directa

Las plataformas deben permitir que las partes interactúen con cierto grado de independencia. La independencia de la interacción es la razón por la que nuestra definición de plataformas no incluye un supermercado que conecta las marcas con los compradores o una empresa de consultoría integrada verticalmente que conecta a los clientes con sus empleados contratados.



mercado
libre



Características de las plataformas

“Las empresas de plataforma pueden tener pocos activos pero generar grandes ingresos”

Facilitación

Aunque las interacciones no sean dictadas por la plataforma, deben tener lugar a través de ella y ser facilitadas por ella.

Forbes

Escritores independientes
Lectores
Advertisers



Usuarios de tablets y celulares
Fabricantes de hardware
Desarrolladores de aplicaciones
In-app advertisers

NETFLIX

SOCIOS CLAVE

- Inversionistas
- Productores
- Estudios cinematográficos
- Salas de cine
- Cadenas de televisión

ACTIVIDADES CLAVE

- Tecnología I&D
- Licenciar contenidos
- Producir contenidos
- Distribuir contenidos
- Analítica de datos
- Ventas y marketing

RECURSOS CLAVE

- Marca
- App/ página web
- Plataforma
- Empleados
- Cinematógrafos/ productores

PROPUESTA DE VALOR

- Entretenimiento a demanda 24/7
- Series y películas en alta definición
- Prueba gratis de 30 días
- Sin propagandas
- Múltiples pantallas
- Contenido original

RELACIONAMIENTO CON CLIENTES

- Auto servicio
- A demanda
- Fácil de utilizar
- Algoritmo de recomendaciones

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- App Netflix
- Publicidad online y offline
- Redes sociales
- Cualquier dispositivo

SEGMENTOS DE CLIENTE

- Micro-segmentación
2000 grupos de preferencia de tipos de contenido
- Uso
- Geografía

ESTRUCTURA DE COSTOS

- Producción
- Investigación y desarrollo
- Licencias
- Infraestructura AWS
- Marketing
- General / Admin
- Tasas de procesamiento de pagos

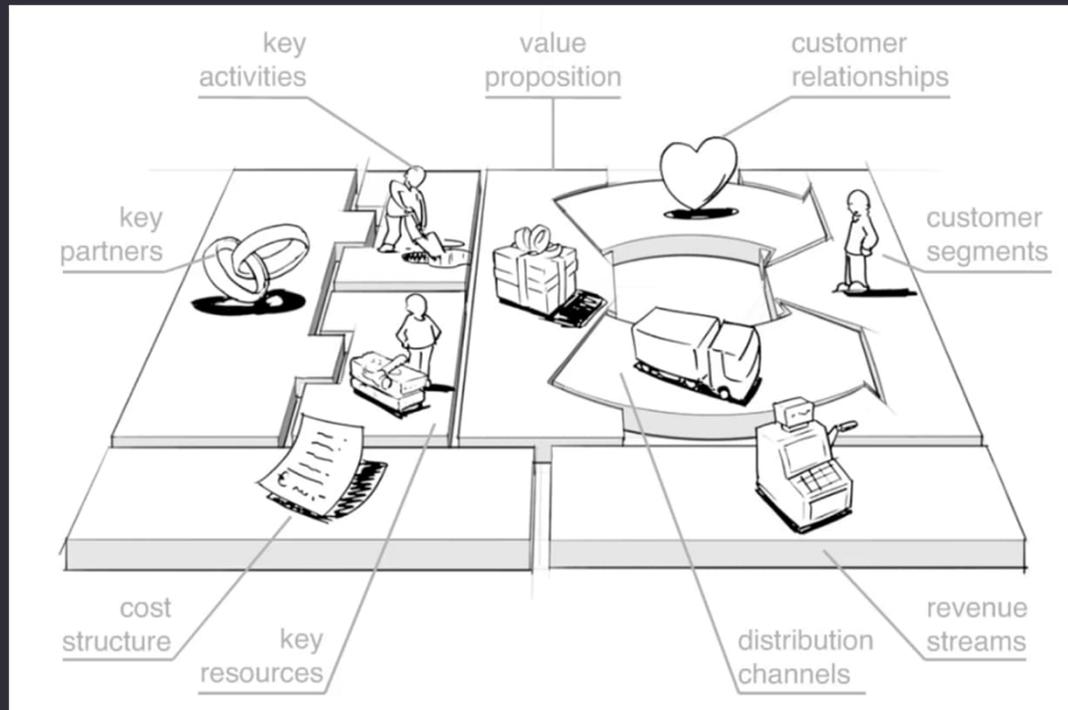
FLUJO DE INGRESOS

- Modelo de suscripción
- Licencias de contenido original de Netflix

Crea tu propio modelo de negocio

1

Ingresa a la **Academia ConnectAmericas**:
Tema 3: Modelo de Negocio – Clase 2:
Innovación – Manos a la obra



2

Descarga la plantilla para construir tu modelo de negocio.

!Manos a la obra!



Tiempo de trabajo: 15 min
Presentación voluntaria: 10 min



Ten presente que este es un ejercicio descriptivo que debe reflejar **como funciona tu negocio hoy**

Q

&

A

¡GRACIAS!

Nos vemos el próximo martes



Por favor ingresa a este link y completa la encuesta de retroalimentación de la clase:

<https://forms.office.com/r/P6v0hV4k0n>

Tu opinión es muy importante para nosotros.