

CLÍNICA DE MODELO DE NEGOCIOS



Como conceptualmente el modelo de negocio no es una definición estática, la segunda parte de la clínica se basa en aportar herramientas para que los equipos puedan adaptar el modelo de negocio definido, de manera que la empresa pueda ser competitiva en el tiempo.

Forma de dictado:

Previo al comienzo de la clínica, se distribuye material de lectura, que servirá de base para una encuesta con el objetivo de enfocar el alcance y el contenido de la actividad.

La modalidad es presencial consiste en una jornada de ocho horas, o dos jornadas de cuatro horas.

Dirigido a:

El programa está especialmente diseñado para los dueños-administradores, sus familias, y para los miembros clave del equipo de conducción de la empresa.

sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor.

Tener una visión compartida del modelo de negocio es el punto de inicio para cualquier debate sobre innovación.

Es imprescindible que todos compartan un concepto que facilite la descripción y el debate. Es importante partir de un concepto simple, relevante y fácilmente comprensible por todos, que incluya los aspectos críticos de un negocio.

La metodología

Nuestro enfoque está alineado con la teoría de Generación de Modelos de Negocio de Alexander Osterwalder e Yves Pigneur.

El mismo se basa en dividir el modelo de negocios en nueve módulos básicos, que reflejan la lógica que siguen las empresas para conseguir sus ingresos. Estos nueve bloques cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, propuesta de valor, infraestructura y viabilidad económica.

El diseño pedagógico apunta a la construcción en conjunto del contenido de esos bloques a través de herramientas de trabajo dinámicas.

— ¿Piensa cómo mejorar o transformar su empresa y no sabe por dónde empezar?

— ¿Quiere analizar formas innovadoras de hacer negocios?

— ¿Quiere compartir con su familia el sentido de su pasión por el negocio?

La aceleración de cambios tecnológicos ha generado modificaciones sociales profundas.

Las empresas, más que nunca deben migrar de vender productos o servicios a administrar un portafolio de modelos de negocio, dinámico y vital, que permita adicionalmente entender los ecosistemas de potenciales aliados estratégicos para innovar en su propuesta de valor.

El compartir el sentido por el que emprendemos genera alineación de los equipos y de la familia empresaria.

Nuestro enfoque facilita el proceso de definición del modelo de negocio, permite entender los ejes sobre los que se puede planificar innovación y habilita un lenguaje uniforme para clarificar y mejorar la comunicación de la familia empresaria.

Propósito

Un modelo de negocio describe las bases

