



IMPIVA



# Cómo diseñar el Modelo de Negocio



COEV

8 de Noviembre de 2011





170 CEEI



CASTELLÓN  
ALCOY  
ELCHE

**CEEI**  
VALENCIA

**ANCES**  
Asociación Nacional  
de CEEI Españoles

27 CEEI

# OBJETIVOS DEL CEEI



El CEEI Valencia es una iniciativa promovida por la Generalitat Valenciana, a través del IMPIVA, para desarrollar actividades de:

- **Fomento del Emprendedurismo y la Innovación:**

*Actividades presenciales:*

- Charlas, Seminarios y Jornadas
- Cursos Creación Empresas
- Apoyo al Día de la Persona Emprendedora

*Actividades On Line:*

- Portales CEEI

- **Creación de Empresas:**

- Asesoramiento personalizado a emprendedores
- Planes de Empresa

- **Crecimiento de Empresas:**

- Infraestructuras del CEEI (Centro de Empresas, Centro de Negocios, Salas, etc.)
- Asesoramiento en Estrategia, Innovación, Marketing-Ventas y Financiación.

**Emprenem  
junts.**

**CEEI**  
VALENCIA  
CENTROS EUROPEOS DE  
EMPRESAS INNOVADORAS

**RECURSOS WEB**

**CEEI VALENCIA**



GENERALITAT  
VALENCIANA

**IMPIVA**



# PORTAL EMPRENEMJUNTS

## www.emprenemjunts.es



### MENÚ

- Inicio
- Noticias
- Artículos
- Entrevistas
- Convocatorias
- Agenda
- Galerías
- Enlaces

14 de octubre de 2010 · 16:25:26

Usuario  Contraseña  Selección canal  Buscador  Servicios

**Emprenemjunts.**

Consultas | Sugerencias | ¿No estás registrado? | Quiénes somos

Portada | Información | Agenda | Galerías | Recursos | Videos | Buscador

### ENRÉDATE ELX-BAIX VINALOPÓ 2010

**enjedate** 26 de octubre **Emprenemjunts.**

Crear nuevas oportunidades

Cápsulas, selección aleatoria (pincha aquí y las verás todas)

- Cápsula 22.** Proceso de elaboración de un plan estratégico. 04/03/2010 | 328
- Cápsula 11.** Fiscalidad y formas jurídicas. 05/10/2009 | 463
- Cápsula 18.** Modelos de contratos entre un empresario. 23/02/2010 | 218
- Cápsula 6.** Plan y Presupuesto de comunicación. 01/09/2009 | 553
- Cápsula 3.** Alternativas de financiación y sus costos. 31/08/2009 | 675

**Agenda**  RSS

<< octubre >> 2010

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	Do
				1	2	3
> 4	5	6	7	8	9	10
> 11	12	13	14	15	16	17
> 18	19	20	21	22	23	24
> 25	26	27	28	29	30	31

**Archivos de Descarga**

**Revista DPE-CV 2010**  
Ya podéis descargaros la revista del Día de la Persona Emprendedora de 2010. En ella repasamos todo lo que fue la jornada con el punto de mira puesto e...



**PLATAFORMA DE COOPERACIÓN ENTIDADES CV**  
Diferentes Canales: 4 CEEI, Nacional, Internacional, Desarrollo Local, etc.

# 14 Canales EMPRENEMJUNTS en 2011



www.emprenemjunts.es

www.ceei-alcoy.com

http://emprenerycrecer.emprenemjunts.es/

www.ceei-elche.com

http://management.emprenemjunts.es

www.ceei-castellon.com

http://desarrollolocal.emprenemjunts.es/

www.ceei-valencia.com

http://upv-ideas.emprenemjunts.es/

http://diadelapersonaempresadora.emprenemjunts.es

# CANAL CEEI VALENCIA

[www.ceei-valencia.com](http://www.ceei-valencia.com)



14 de octubre de 2010 · 16:31:11

Usuario  Contraseña  Selección canal  Buscador  Servicios  **Emprenemjunts.**

**CEEI VALENCIA**  
CENTROS EUROPEOS DE EMPRESAS INNOVADORAS

VALENCIA

Consultas  Sugerencias  ¿No estás registrado?  Contacto  Quiénes somos

Portada Noticias Artículos Entrevistas Convocatorias Agenda Galerías Herramientas Enlaces Club Empresas Buscador

Convocatoria - Ventas y marketing  
**WORKSHOP: Los social media como herramienta de fidelización de clientes**  
AFORO COMPLETO

Ya no es necesario realizar grandes inversiones

**Noticias recientes** | **Artículos recientes** | **Entrevistas recientes** | **Convocatorias recientes**

- ReconeC, un sistema para identificar y localizar a pacientes en hospitales
- CEEI Valencia y el Ayuntamiento de Torrent firman un convenio para fomentar el espíritu emprendedor del municipio
- Ingenia Telecom, s.l. y Movilidad Urbana Sostenible, s.l., Premios CEEI - IMPIVA 2010 Valencia
- TSB, un ejemplo de "innovación, tecnología y modernidad"
- Los días de lluvia no dejarán a los niños sin recreo
- La Bioregión Valenciana se pone en marcha
- Proyecto de cooperación de dos empresas CEEI: Conectall y Robotnik
- Cerca de 100 personas se reunieron en el Foro de

**Acceso usuarios**

Usuario:   
Contraseña:

[¿No estás registrado?](#)  
[¿Has olvidado tu contraseña?](#)

**¿De qué temáticas te gustaría que fuesen los cursos para pymes que se realizan desde el CEEI?**

Ayudas y subvenciones

Inicio Noticias Artículos Convocatorias Agenda  
Galerías **Herramientas** Enlaces **Club Empresas**



**Provincia  
Valencia**

# Herramientas On line



## Test Emprendedor

Herramienta que permite analizar la capacidad emprendedora y la viabilidad de una idea de negocio. [www.testdelapersonaemprededora.es](http://www.testdelapersonaemprededora.es)

## Plan de Empresa OnLine

Aplicación dinámica y fácil para realizar un Plan de Empresa completo vía Web. <http://planempresa.redceei.com>

## Memofichas

207 fichas. Trámites y requisitos para la constitución y gestión diaria de una empresa. [www.fichasceei.com](http://www.fichasceei.com)

## Guías de Actividades Empresariales

100 actividades empresariales. Análisis viabilidad de la idea y Elaboración Plan de Empresa. [www.guiasceei.com](http://www.guiasceei.com)

## Guía de Recursos para la Creación de Empresas

Toda la información sobre el proceso de creación y puesta en marcha de un negocio.

## Fichas de Actividades Empresariales

30 Fichas Muestran las características principales de varias oportunidades de negocio en la Comunidad Valenciana.

## Manuales de Gestión Empresarial

29 Manuales sobre los conocimientos básicos del management para gestionar y dirigir una empresa.

Todas estas HERRAMIENTAS se pueden encontrar en [www.ceei-valencia.com](http://www.ceei-valencia.com) > **Herramientas**

## Elementos Multimedia

387 videos, 5.900 imágenes, 215 galerías y 1.600 archivos  
**(1.504.941 visitas)**

# RECURSOS WEB CEEI CV



- Portal de Emprendimiento e Innovación de la Comunidad Valenciana [www.emprenemjunts.com](http://www.emprenemjunts.com)
- Herramientas, Artículos, Entrevistas a Empresarios, Convocatorias, etc. Provincia de Valencia: [www.ceei-valencia.com](http://www.ceei-valencia.com)
- Enlaces Emprendedores: [www.enlacesemprendedores.com](http://www.enlacesemprendedores.com)
- Test Perfil Emprendedor: [www.testdelapersonaemprededora.es](http://www.testdelapersonaemprededora.es)
- Plan de Empresa Online: <http://planempresa.redceei.com>
- Guías de Actividades Empresariales [www.guiasceei.com](http://www.guiasceei.com)
- Memofichas [www.fichasceei.com](http://www.fichasceei.com)

# Modelo de Negocio



"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2007-2013"

# ¿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



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



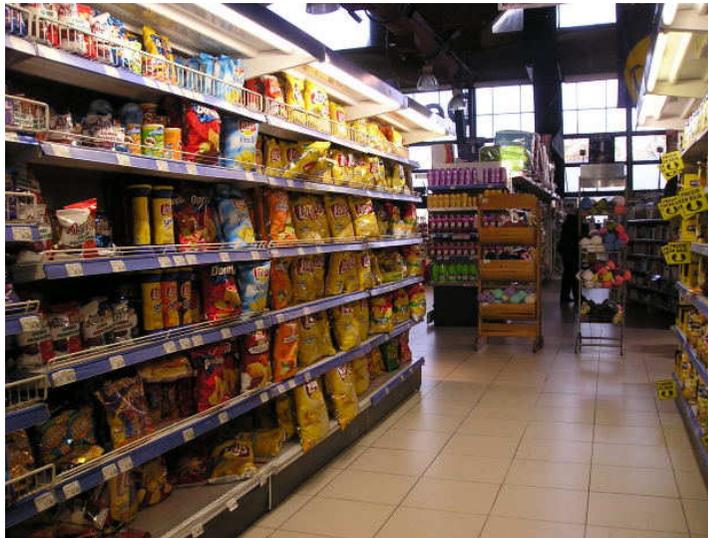
# Un poco de historia

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

¿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

# Diseño de un **Modelo de Negocio**



## Diseño de un Modelo de Negocio 4 ÁREAS:

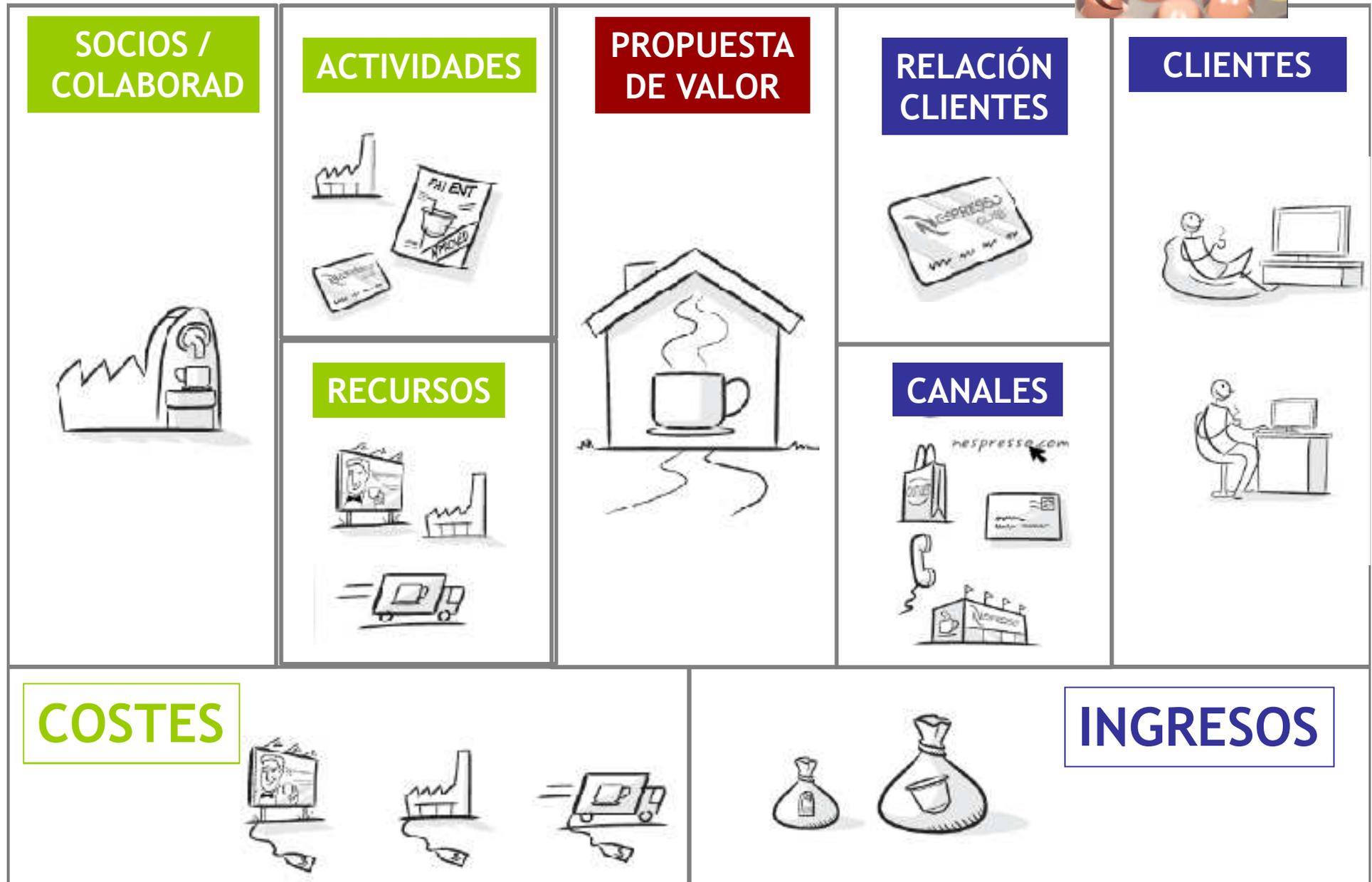
**CÓMO**

**QUÉ**

**QUIÉN**



# EJEMPLO Modelo de Negocio: NESPRESSO

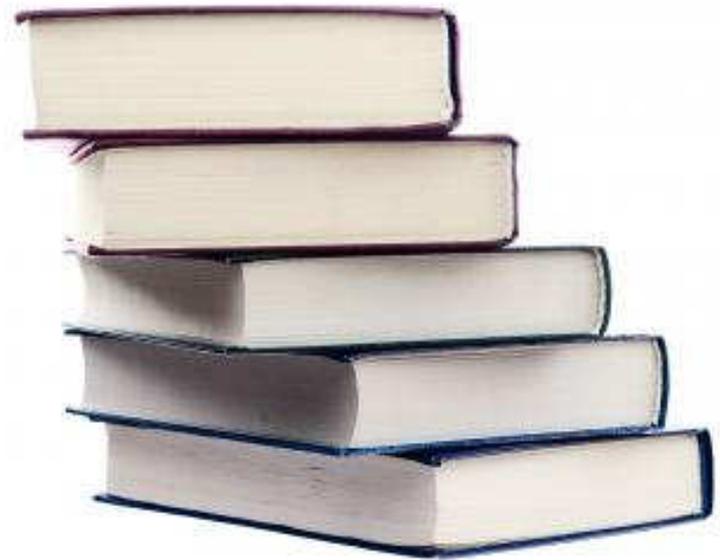
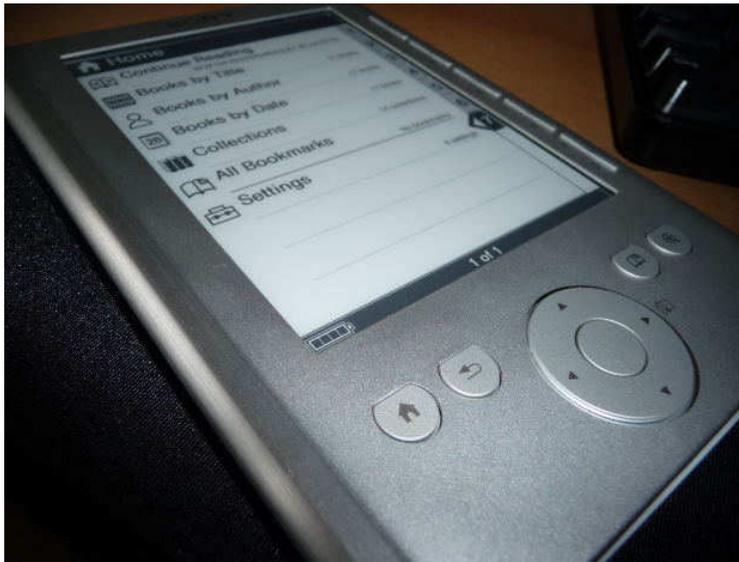


**Tipos de**

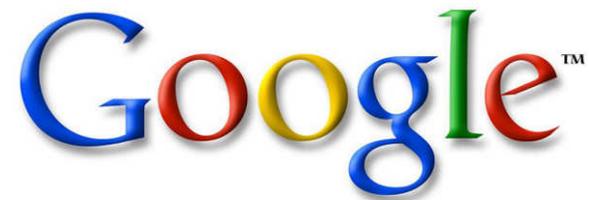
**Modelos de Negocio**

# 1. Long Tail

amazon®



## 2. Modelos de 2 (o varios) lados

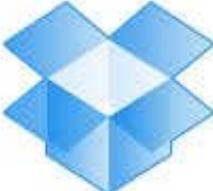


# 3. Freemium

flickr<sup>TM</sup>

skype<sup>TM</sup>

Spotify<sup>TM</sup>

 Dropbox

# 4. Cebo y anzuelo



# 5. Cloud Computing



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 >

1 2 3 4 5 6 7

**30 días gratis**  
Pida su prueba en 60 seg >

**Contacto**  
Hablemos del CRM >

**Ver demo**  
Vea salesforce en acción >

# 6. Crowdsourcing



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€**

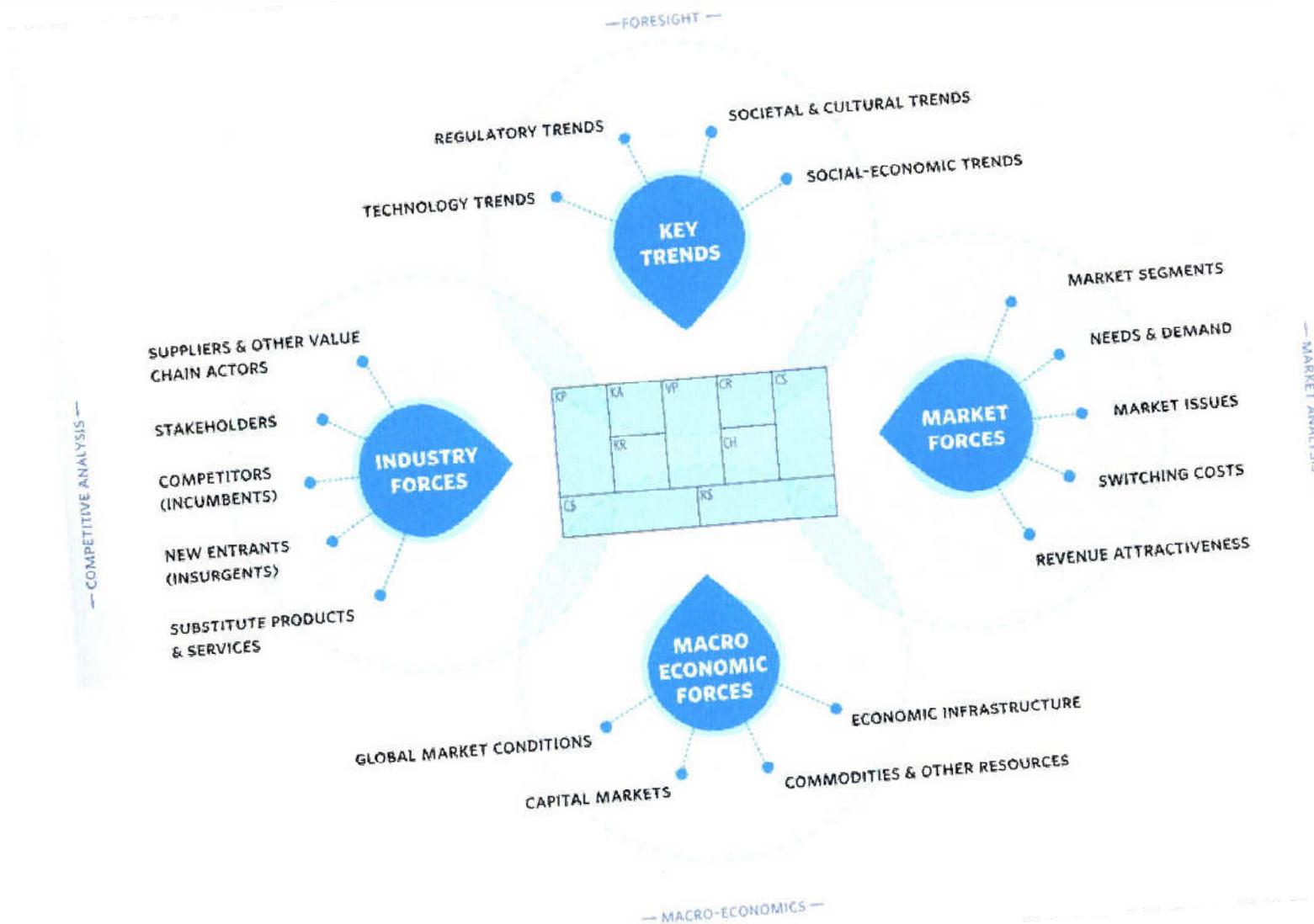
QUEDAN 30 DÍAS

← Anterior Siguiente →

# Estrategias

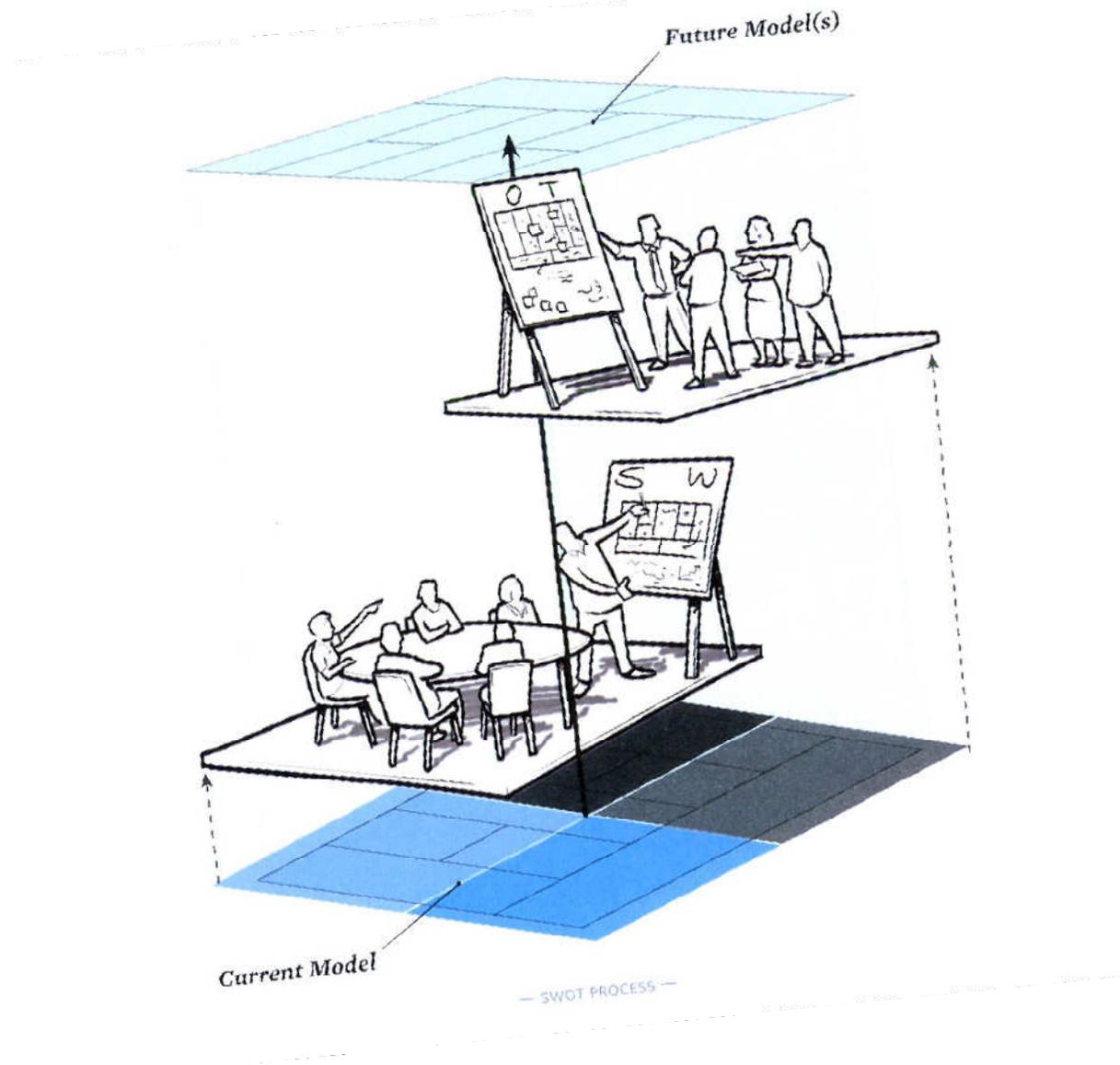
Para crear y gestionar modelos de negocios

# 1. Evaluar el entorno



Fuente: Libro “Generación de Modelos de Negocio”

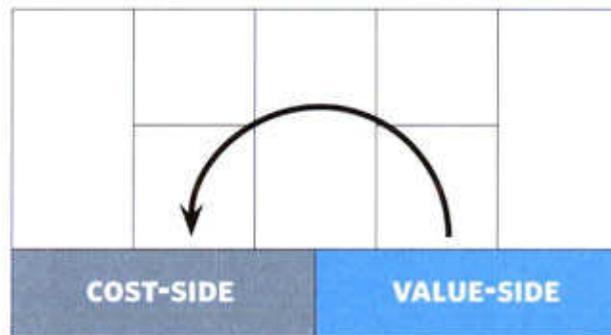
## 2. Analizar y Validar



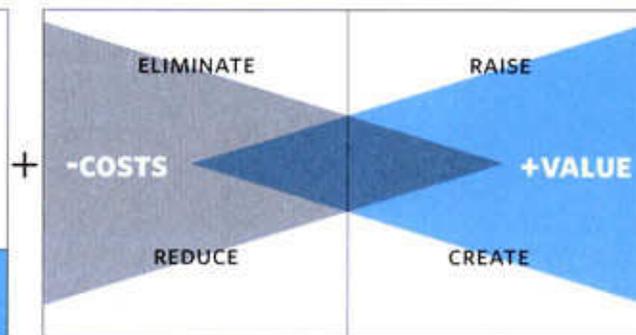
Fuente: Libro "Generación de Modelos de Negocio"

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

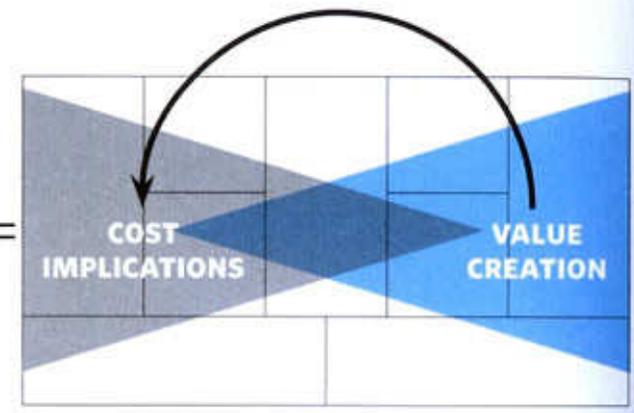
Business Model Canvas



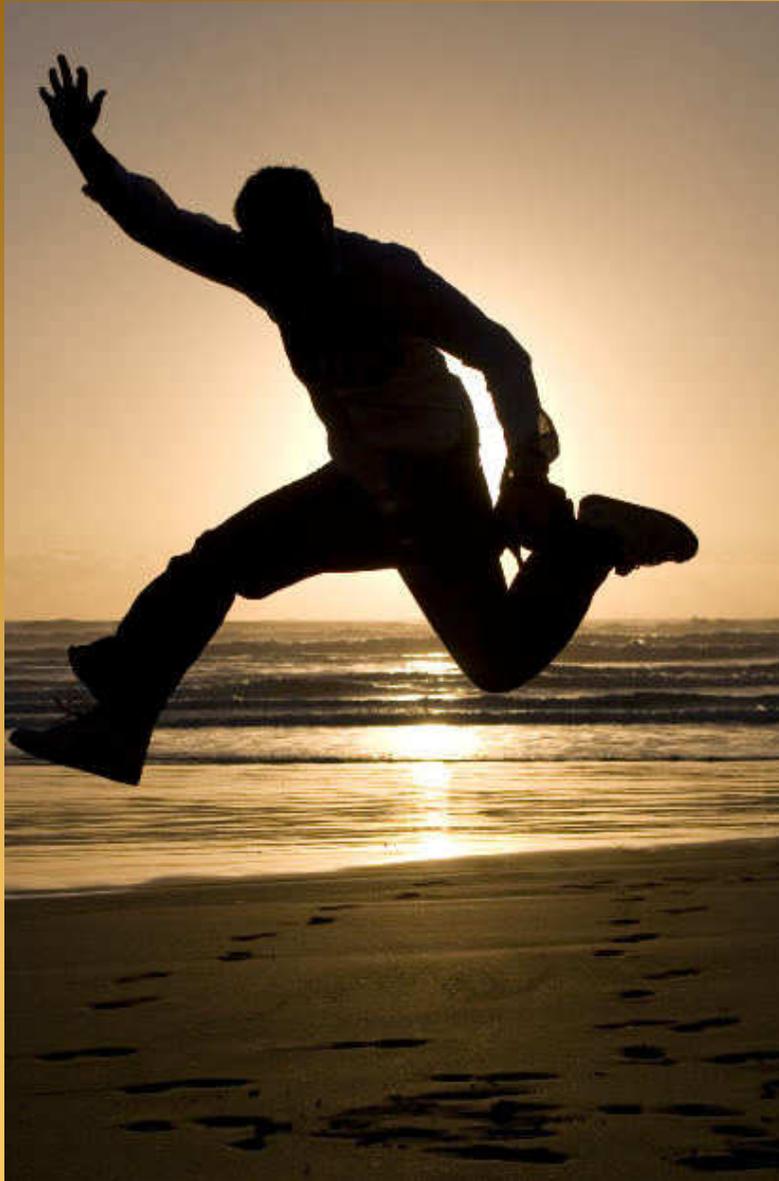
Value innovation



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

# 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!

**¿Cuánto dinero necesito?**

**¿Qué normativa me afecta?**

**¿Qué funciones y capacidades ha de desempeñar cada puesto?**

**¿A qué precio voy a vender?**

**¿Tengo acceso a los suministros necesarios?**

**¿Cuánto dinero tendré que pedir?**



**¿Cuánto dinero dispongo?**

**¿A quién le voy a pedir dinero?**

**¿Has realizado una previsión de necesidades de personal?**

**¿Has diseñado un organigrama?**

**¿Conozco el proceso de producción o de distribución?**

**¿Cuál será mi estimación de ingresos?**

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

# 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**

# **El Plan de Empresa: Estructura Coherente**

- **Reflexiones comerciales**
- **Reflexiones sobre la producción**
- **Reflexiones sobre la organización**
- **Reflexiones financieras**

# Resumen Ejecutivo

## ELEVATOR PITCH



# 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.



**CEEI Valencia**

[informacion@ceei.net](mailto:informacion@ceei.net)

[www.ceei-valencia.com](http://www.ceei-valencia.com)

*Gracias por su  
atención*