**Área de Modelo de Negocio:** Propuesta de valor

Estado: VERDE

Nuestros productos o servicios se han adaptado COMPLETAMENTE a las nuevas necesidades de los clientes, incluso hemos desarrollado nuevos productos o servicios para atenderlas con alta diferenciación e innovación, esto ha hecho que nos tengamos una ventaja considerable ante la competencia

**Buenas Prácticas de innovación en esta área de modelo de negocio:**

1. La falta de abastecimiento que estamos viviendo deja en evidencia la importancia de la investigación, de la producción propia y de la redefinición de la cadena de suministro. Esta situación hará que, en los próximos años, tanto clientes como gobiernos adquieran hábitos de consumo más proteccionistas lo que obligará a redefinir las cadenas de suministro: esta es una gran oportunidad para impulsar la industria.
2. Se avecina una recesión económica, pero las empresas que no se comprometan con la sostenibilidad podrían perderlo todo. Se está creando un nuevo concepto de sostenibilidad. Y se adoptará como bandera en empresas, en gobiernos y a título personal. Algo es sostenible cuando es económica, humana y medioambientalmente prolongable en el tiempo. Contar con un PROPÓSITO definido será clave para las empresas.
3. La economía circular será el gran desafío para la industria mundial, la reducción del plástico y del packaging, el desafío de la industria de alimentación, la reducción de las emisiones el desafío de la industria de la logística, el transporte y la energía. Al mismo tiempo, la protección de los derechos humanos básicos, el desafío de la industria de la moda, la minería y la tecnología.

Volverán con fuerza conceptos como *Cradle to Cradle*, y puede que las auditorías no sólo sean a los balances financieros sino los de impacto medioambiental y ser una “Bcorp” será visto como lo normal y esperado, para buscar un modelo de sociedad que dure (al menos) 10.000 años.

1. De baja tecnología a alta tecnología:

Cambio de propuesta de valor basada en mano de obra intensiva y bajo componente tecnológico a una propuesta basada en tecnología.

El cambio permite aumentar la velocidad de escalamiento y el precio, lo que implica mayores ingresos. Estos incrementos suelen compensar los costos de adquisición de nueva tecnología, los que usualmente genera márgenes superiores

*Preguntas clave:*

¿Cómo podríamos escalar nuestro alcance, incrementar precios y aumentar nuestros ingreso mediante la transformación de una propuesta de valor con bajo componente tecnológico a una que esté basada en tecnologías? ¿Qué nuevas actividades basadas en tecnologías, habilidades y recursos se necesitan para acometer este cambio? ¿Cuáles son los costos se crean con este cambio? ¿Cuán atractivo son los márgenes resultantes?

*Acciones sugeridas:*

1. Generar una propuesta de valor basada en tecnología

2. Ajusta las actividades clave que soporte la tecnología implementada

3. Desarrolla o adquiere habilidades y recursos para administrar las tecnologías

4. Define los costos relacionados a la implementación de tecnologías

5. Define las nuevas líneas de ingreso que están relacionadas a la implementación de la propuesta de valor tecnológica

Nota: el cambio puede ser en sentido contrario, de una propuesta con alta tecnología pasar a una de baja para atender otro tipo de segmento"

1. De ventas a plataforma:

Es el cambio de actividades basadas en una cadena de valor y venta de productos hacia productos que se convierten en plataformas para productos de terceros y servicios con valor agregado.

El valor incrementa para los clientes debido a que no solo compra un producto, sino que lo compra dentro de un ecosistema. El valor para productos de terceros y proveedores de servicios es el acceso a una base de clientes.

*Preguntas clave:*

¿Cómo podríamos ganar una ventaja competitiva al establecernos como una plataforma que conecta a nuestros clientes con productos de terceros y proveedores de servicio?

*Acciones sugeridas:*

1. Crea una nueva propuesta de valor que pasa de ser un producto destinado a un segmento, a una segunda propuesta basada en convertirse en una plataforma de conexión para otro tipo de segmento

2. Pasa de tener un canal de ventas a que la plataforma sea el canal

3. Complementar las actividades de la cadena de valor con las correspondientes para gestionar la plataforma

4. Fortalece el efecto de red basado en la plataforma, esto quiere decir que la plataforma se convierte más valiosa para un tipo de usuarios cuando más usuarios de otro existan

5. Diseña la línea de ingreso que se genere de esta nueva línea de negocio

Nota: el cambio puede ser en sentido contrario, de una propuesta de plataforma a venta de productos para atender otro tipo de segmento

1. Alta gama:

Crea productos o servicios para segmentos de mercado en los cuales se cuente un gran número de consumidores de alta gama. Utiliza esto para maximizar los márgenes y evitar los nichos de lujo pequeños y que generan altos costos

*Preguntas clave:*

¿Qué podría modificar en nuestro modelo de negocios para incrementar significativamente el valor de nuestros y el precio sin incrementar substancialmente la estructura de costos?

*Acciones sugeridas:*

1. Deslumbra y sorprende al mercado de alta gama

2. Controla costos

3. Maximiza márgenes y ganancias de tu participación en el segmento de alta gama del mercado

4. Continuamente reinventa y sorprende al segmento de mercado de alta gama