**Área de Modelo de Negocio:** Líneas de Costos

Estado: ROJO

Ante la situación actual de crisis, nuestra estrategia de reducción de costos ha sido complicada e ineficiente, generando una situación complicada para la empresa.

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

1. Controlar los costes y gestionar la liquidez para asegurar el flujo de efectivo
2. Considerar gastos de personal en permisos por enfermedad
3. Considerar costos de equipos de protección personal y de pruebas médicas
4. Desarrollar un enfoque de planificación basado en distintos escenarios para manejar la incertidumbre durante esta etapa
5. Eludir recursos:

Elimina la mayor cantidad de recursos intensivos en capital y costosos de tu modelo de negocio para crear una estructura de costos más competitiva

*Preguntas clave:*

¿Cómo podríamos crear un modelo de negocios que sea ligero de recursos y deshacernos de los recursos que son más costosos e intensivos en capital?

*Acciones sugeridas:*

1. Identifica los recursos más costosos en tu modelo de negocio o industria

2. Identifica quien otros dueños de los recursos que puedan proveerte del mismo

3. Desarrolla una propuesta de valor innovadora para acceder a estos recursos de estos socios clave

4. Reduce la estructura de costos y compite con la misma

1. Bajo costo:

Combina actividades, recursos y socios clave en nuevas formas para crear una nueva estructura de costos con muy bajos precios

*Preguntas clave:*

¿Cómo podríamos radicalmente recombinar actividades, recursos y socios clave para disminuir significativamente costos y precios?

1. De costos elevados a costos bajos:

Diseñar una configuración de actividades y uso de recursos para reducir la estructura de costos y poder ofertar una propuesta de valor a precios más accesibles para clientes. Lo que puede permitir acceder a un nuevo segmento de mercado que previamente no podrían acceder a la propuesta de valor por su precio

*Preguntas clave:*

¿Qué segmento nuevo de mercado que es consciente del precio se podría conquistar con una propuesta de valor de menor precio? ¿Cómo podríamos reconfigurar actividades y recursos para disrumpir nuestra estructura de costos y obtener los precios más bajos posibles?

*Acciones sugeridas:*

1. Identifica nuevas formas de producir, cambiando la configuración de las actividades y uso de recursos con el objetivo de mejorar radicalmente la estructura de costos

2. Con la reducción de costos pasa de una propuesta de valor para nicho, a una propuesta de valor de bajo precio para nuevos segmento de mercado más masivo

3. Migra de los canales físicos a canales digitales

4. Diseña líneas de ingreso que estén basados en bajo precio y alto volumen de clientes

1. Contradictores:

Reduce significativamente costos y aumenta valor al mismo tiempo. Elimina la mayor parte de los recursos, actividades y socios clave costosos en tu modelo de negocio, incluso si esto limita la propuesta de valor. Compensa enfocándote en una característica de la propuesta de valor que un segmento de mercado bien definido le gusta y están dispuesto a pagar y que son relativamente baratos de proveer.

*Preguntas clave:*

¿Qué elementos costosos de nuestro modelo de negocio y propuesta de valor pueden ser eliminados y pueden ser compensados con elementos pagables y muy valorados?

*Acciones sugeridas:*

1. Eliminar los elementos más costos y que son deseables, pero no esenciales para nuestros clientes

2. Reducir costos sin generar una apariencia de barato

3. Incrementa el valor que nuestros clientes perciben a bajo costo

4. Crea nuevos elementos que impulsen el valor a un menor costo

5. Aprovecha los beneficios de crear más valor a menor costo