

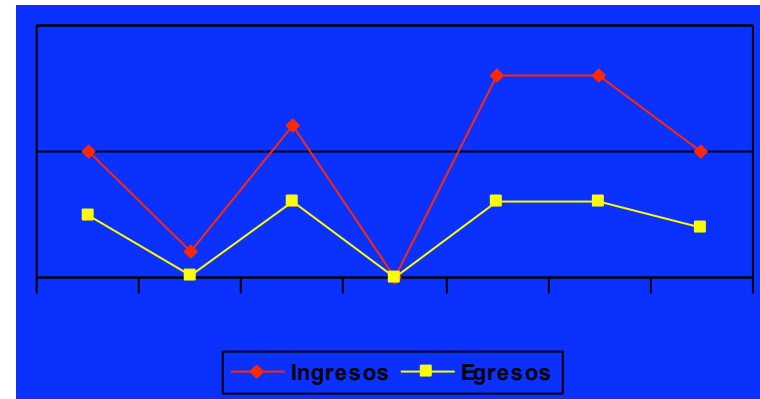
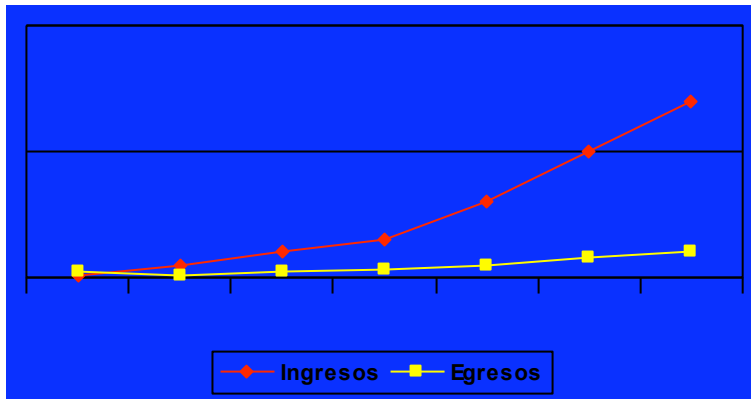
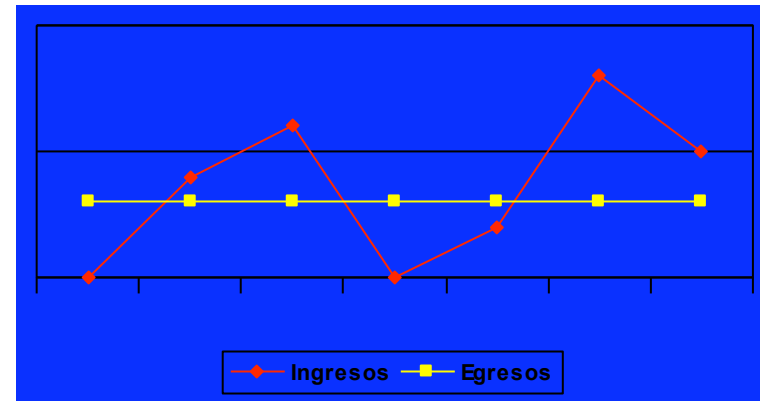
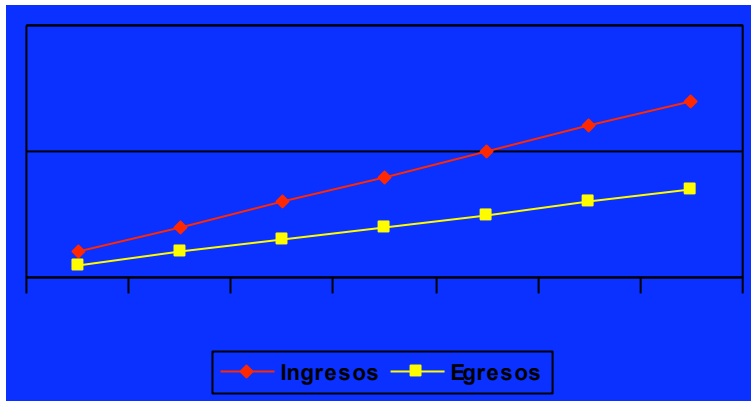
# MODELOS DE NEGOCIOS

Factores que hacen atractivas a las empresas



# Qué es un modelo de negocios?

# Algunos modelos de negocios



# Modelos de Negocios Atractivos

- 1.FOCO**
- 2.PERFIL GLOBAL**
- 3.MARGEN BRUTO SANO**

$$[(P \times Q) - (C \times Q)] \times t$$

# 1. Foco

- **Foco de Negocio:** algunos criterios utilizados para determinar si una empresa tiene foco de negocio son:
- Que la **mayoría** de sus clientes o productos estén dirigidos a un mercado específico (un sector o industria)
- y/o
- que la **mayoría** de sus clientes o productos estén enfocados en un proceso de negocio
- **Pueden ofrecer una propuesta de valor concreta respecto a la competencia.**
- **Cuentan con especialización. Esto genera un impacto directo en la eficientización de costos de ventas al contar con un know how específico.**
- **Pueden lograr una mejor sistematización del conocimiento como estrategia para ganar mercado.**

## 2. Perfil Global

- **Perfil Global:** los productos/servicios que ofrece son exportables a un conjunto de países:
- Productos/Servicios que no requieran MO Intensiva en el exterior
- Capacidad de deployment en múltiples países a la vez
- Productos Globales que se puedan adaptar a las normativas de cada país
- **Además de estar enfocadas en el mercado doméstico tienen posibilidades de crecimiento en el exterior y disminuyen el riesgo de negocio asociado a una sola localización a través de la diversificación de su mercado.**

### 3. Margen Bruto Sano

- **Margen Bruto Sano** se relaciona con la capacidad de lograr estabilidad y crecimiento sobre el margen bruto de la compañía:
  - Capacidad de generar ingresos recurrentes y/o previsibles
  - y/o
  - Capacidad de generar facturación disociada del costo de producción/operación
- 
- **Esto significa que cuentan con un modelo de negocios que permite proyectar estabilidad y crecimiento en sus ingresos y en su margen bruto.**

# Modelos de Negocios Atractivos

- 1.FOCO**
- 2.PERFIL GLOBAL**
- 3.MARGEN BRUTO SANO**

$$[(P \times Q) - (C \times Q)] \times t$$

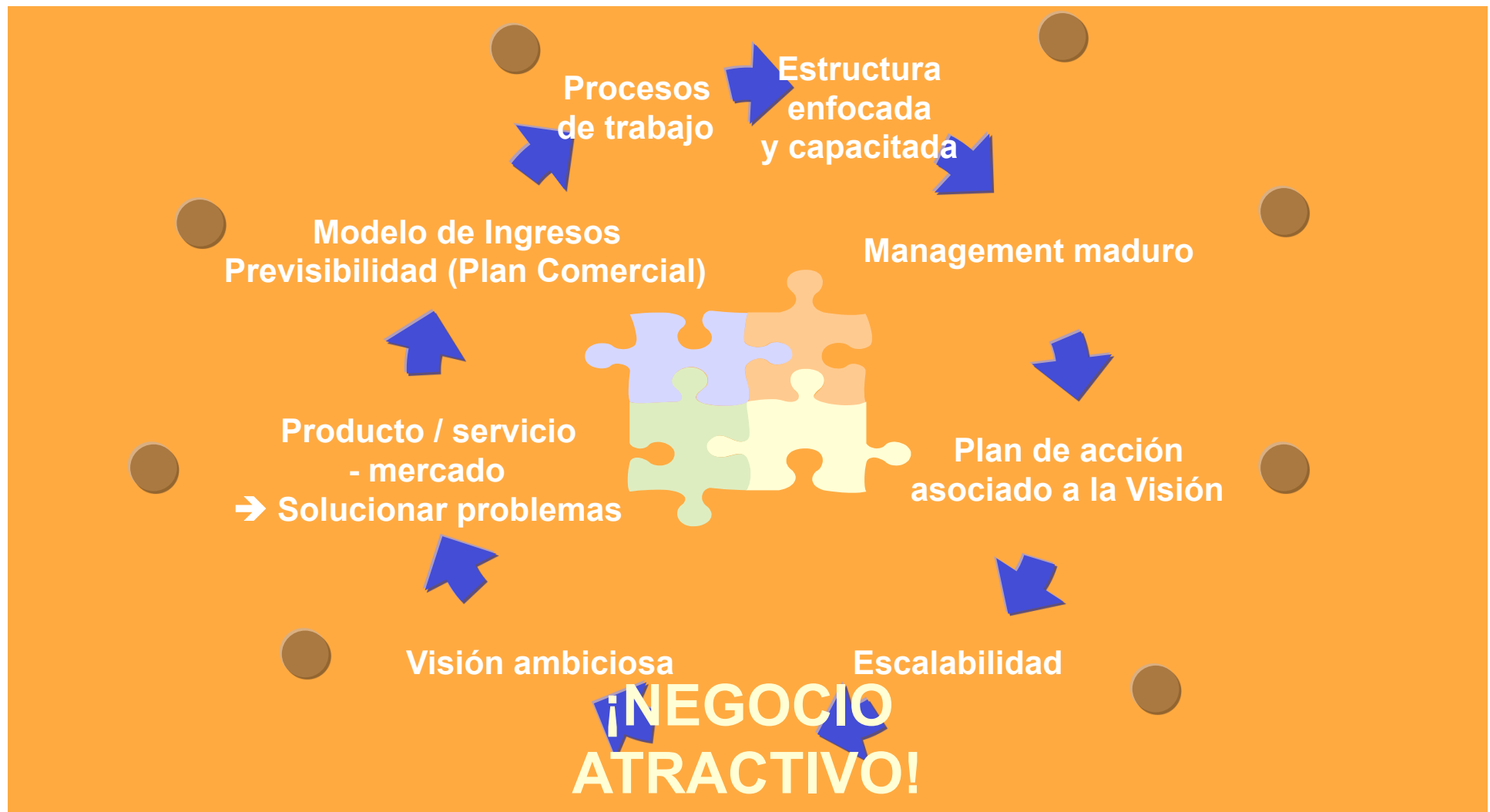
## El círculo virtuoso del sistema empresa



## Factores críticos de éxito

- Un **factor crítico de éxito** es una medición sobre una actividad crítica interna del negocio que nos permitirá saber con anticipación si vamos a poder cumplir nuestros objetivos. Depende de nuestros PROCESOS y no de factores externos. Dependiendo de su empresa, algunos FCE pueden ser:
  - Pipeline de prospectos
  - Productividad
  - Obtención de recursos productivos
- **Qué elementos tenemos que cuidar para asegurarnos el modelo de negocios atractivo?**

## FCE ==> diseño de su plan de negocios



Muchas Gracias

Gloria Radyk

[gradyk@gloriaradyk.com.ar](mailto:gradyk@gloriaradyk.com.ar)

CONOZCA MAS:



[www.gloriaradyk.com.ar](http://www.gloriaradyk.com.ar)