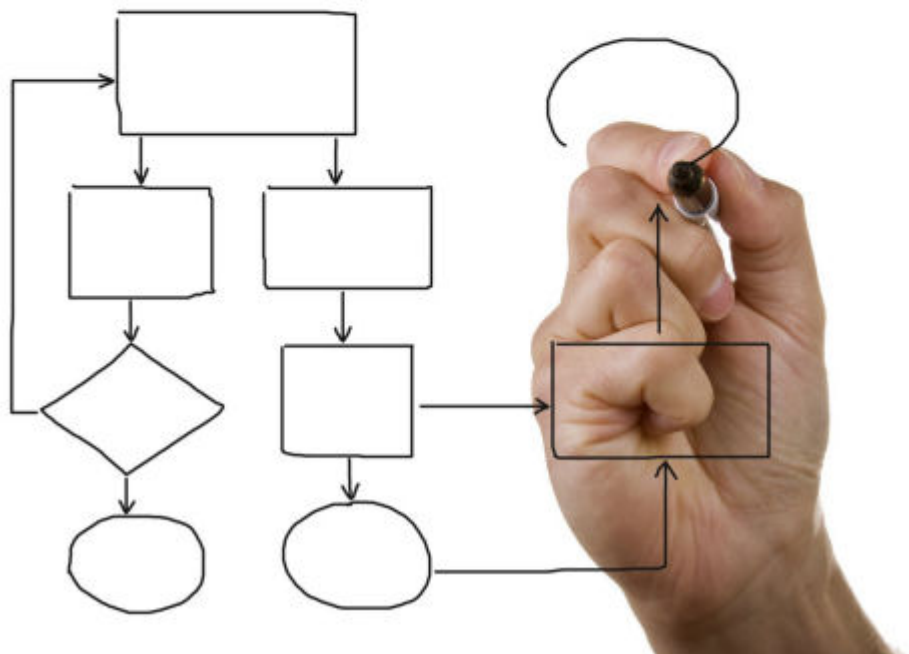


Estrategias de Modelo de Negocio

escrito por Andy Garcia | 02/01/2014

Estrategias



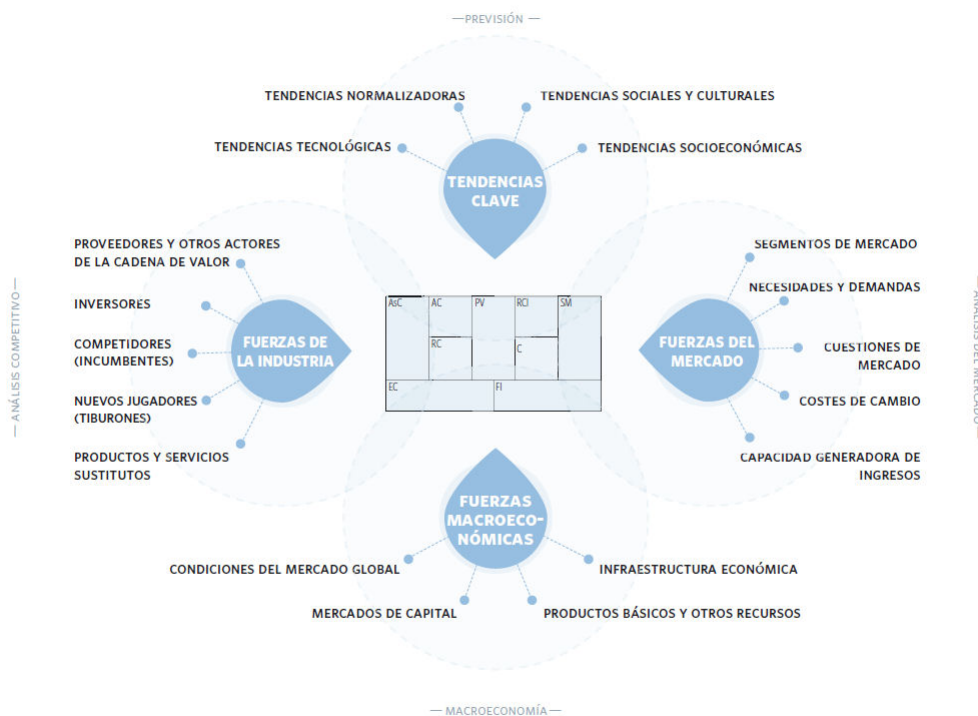
Si ya conoces **el idioma de los modelos de negocios**: los [9 módulos del lienzo](#), los [5 patrones](#) y las [6 técnicas de diseño](#), ha llegado el momento de pensar en las 4 estrategias...

Desarrollando un modelo de negocio, una vez definidas las bases, podemos evaluar posibles estrategias para adaptarnos al mercado en tiempo presente, pasado y futuro, hablamos de 4 estrategias de modelo de negocio:

1.- Entorno del modelo de negocio

Para evaluar el entorno hay que prestar atención a las fuerzas y tendencias, concretamente: fuerzas del mercado, fuerzas de la industria, tendencias clave y fuerzas macro económicas.

A su vez cada uno de estos apartados se sub-dividen en nuevas variables, a las que conviene prestar atención para medir, y en consecuencia mejorar, las fuerzas que influyen en las tendencias que finalmente determinarán el éxito de tu empresa, y lo que es más importante el mantenimiento de este éxito, lo importante no es llegar sino permanecer allí arriba.



2.- Evaluación de modelos de negocio

A través de un análisis de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas conviene evaluar el modelo de negocio actual, para anticiparse a las circunstancias del mercado presente y futuro.

3.- Perspectiva de los modelos de negocio sobre la estrategia del océano azul

Combinando nuestro modelo de negocio con la idea del océano azul (detección de nichos de mercado poco explotados) podemos dividir las variables y factores que influyen en nuestro negocio, para posteriormente decidir cuales eliminamos o reducimos (por exceso de competencia o costes elevados) y cuales aumentamos o creamos (por ser oportunidades poco explotadas o permitirnos disminuir los costes o aumentar los beneficios).

4.- Gestión de varios modelos de negocio

Nos planteamos la gestión de varios modelos de negocios cuando queremos aplicar modelos nuevos e innovadores en empresas ya asentadas con modelos poco flexibles, en este punto surgen varios posibles caminos a seguir, crear un modelo nuevo con una marca nueva y posteriormente integrarlo en la marca matriz, o crear un departamento nuevo dependiente, sea cual sea el caso se trata de innovar y crear cosas nuevas sin echar a perder las cosas que ya tenemos consolidadas, gestionando varios modelos de negocio.

Si quieres tener una visión más amplia de todo este asunto, te gustará descubrir el post sobre la [generación de modelos de negocio](#).