

# La innovación y los nuevos modelos de negocio **en pymes y autónomos**



red.es

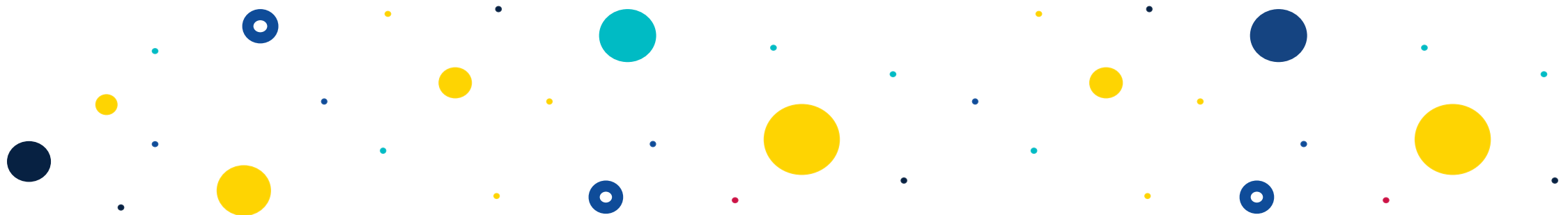


UNIÓN EUROPEA

# Índice

---

- > **Introducción** **03.**
- > **Qué es un modelo de negocio y por qué es importante para una pyme** **04.**
- > **Innovación y éxito empresarial en pymes y autónomos: Explorando modelos de negocio** **05.**
- > **El proceso de creación: define o re-define tu modelo de negocio** **07.**
- > **Herramientas gratuitas o de bajo coste** **08.**
- > **Conclusiones... Cazando Mitos** **09.**



# Introducción

---

La transformación impulsada por la nueva economía digital, marcada por el **desarrollo tecnológico**, está redefiniendo las interacciones en el ámbito empresarial y social. Este cambio continuo ha diversificado los modelos de negocio, generando oportunidades para **la oferta y la demanda**. Según McKinsey, el **50%** de los ingresos empresariales entre 2021-2026 provendrán de **nuevos productos y modelos de negocio**. Esta revolución no solo afecta a grandes empresas, sino también a las pymes, que deben enfocarse en **las nuevas oportunidades**. La proximidad al cliente en pequeños negocios permite comprender mejor sus necesidades, siendo fundamental **adoptar un enfoque "customer-centric"**. Este monográfico destaca la importancia de diseñar un **modelo de negocio adaptado desde el inicio**, explorando variedad de modelos actuales y proporcionando pautas clave para pymes.



# Qué es un modelo de negocio y por qué es importante para una pyme

- »»» No es un simple plan de negocio, abarca **decisiones estructurales, operativas y financieras** de una organización.
- »»» Se deben considerar el **Segmento de cliente**, la **Propuesta de Valor**, los **Canales** por los que llegamos al cliente, así como el **Plan de Negocio** y de **Implementación** que nos permite hacerlo realidad.
- »»» Es cuestión de generar **Nuevos Territorios de Oportunidad**, y también de **Supervivencia** de mi modelo de negocio actual.
- »»» La mayoría de Productos y Servicios de start-ups que hoy vemos triunfar en el mercado, han utilizado **metodologías de libre acceso** de Diseño de los Nuevos Modelos de Negocio.



# Innovación y éxito empresarial en pymes y autónomos: Explorando modelos de negocio



## **Marketplace:**

Plataforma online que conecta a compradores y vendedores.

- » Inversión inicial reducida.
- » Alta escalabilidad.



## **Modelo Suscripción:**

Venta recurrente de productos o servicios a cambio de una cuota.

- » Flujo de ingresos predecible.
- » Mayor fidelidad de cliente.



## **Franquicia:**

Concesión de los derechos de explotación de un producto o servicio .

- » Reputación y reconocimiento de marca.
- » Menor riesgo (ya validado en mercado).



## **Ingresos por el uso:**

Venta de un producto a un precio muy bajo de modo que se financie con la posterior venta de consumibles necesarios para su uso.

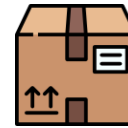
- » Fidelización de los clientes.
- » Ganancias aseguradas a largo plazo.



## **Freemium:**

Venta de un servicio básico gratuito, con ciertas limitaciones con posibilidad de contratar la versión completa.

- » Atracción masiva de usuarios.
- » Generación de confianza.



## **Paquetización:**

Venta de varios productos o servicios al por mayor.

- » Mayor rotación del stock.
- » Simplifica la toma de decisión del cliente.



## **Peer to Peer (P2P):**

Venta de productos o servicios entre personas o empresas.

- » Inversión inicial reducida.
- » Alta escalabilidad.



## **Modelos de Renting:**

Una empresa compra un producto y luego se lo alquila a un cliente a cambio de una tarifa periódica.

- » Ahorro de capital (el producto se financia a través del arrendamiento).
- » Permite la planificación de flujos.

# Innovación y éxito empresarial en pymes y autónomos: Explorando modelos de negocio



## **Generación de leads:**

Una empresa o autónomo obtiene una comisión a cambio de generar oportunidades de negocio para un tercero.

- » Inversión inicial reducida.
- » Alta escalabilidad.



## **Crowdsourcing:**

Modelo basado en la colaboración abierta entre una amplia red de talentos sin necesidad de contratarlos como empleados internos.

- » Acceso a amplia red de talento.



## **Emprendimiento Social:**

Enfoque de emprendimiento social en el que una empresa realiza una donación a alguien que lo necesita por cada venta de sus productos o servicios.

- » Alta fidelidad de clientes y trabajadores.
- » Percepción social muy positiva.



## **Dropshipping:**

Venta online de productos que no se poseen en stock, los proveedores son quienes los envíen directamente al cliente final.

- » Inversión inicial reducida.
- » Ausencia de gastos de almacén y envío.
- » Alta escalabilidad.



## **Contenido generado por los usuarios:**

Cesión gratuita de un sitio web para que los usuarios puedan generar contenido

- » Autenticidad de marca (fidelización).
- » Alta escalabilidad.



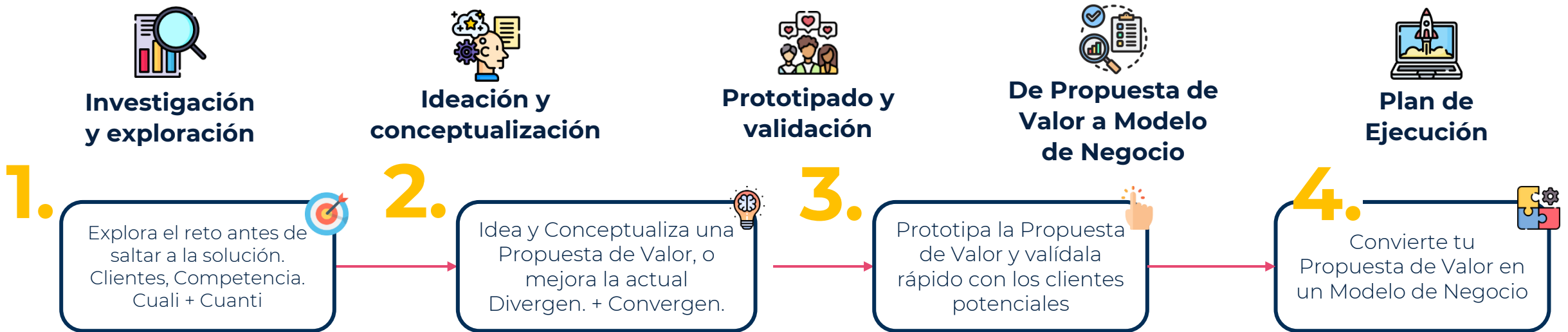
## **Modelos basados en Blockchain:**

Modelo descentralizado de transacción basado en la ausencia de intermediarios. Algunos tipos de modelos basados en blockchain son: Cadena de bloques P2P, BaaS, Economía de fichas de utilidad, Productos de software o Plataformas de desarrollo.

- » Aumenta la confianza del usuario.
- » Facilita la trazabilidad.

# El proceso de creación: define o re-define tu modelo de negocio

El proceso para encontrar el modelo de negocio adecuado implica **explorar** a fondo el problema **antes de proponer** una solución concreta. Ya sea para una **nueva oportunidad de negocio o ajustes en el modelo actual**, la solución debe ser **deseable, viable** a nivel de negocio y **factible** a nivel de capacidades tecnológicas u otros recursos necesarios. A nivel conceptual, los pasos a seguir son:



## Fortalezas de las Pymes y Autónomos

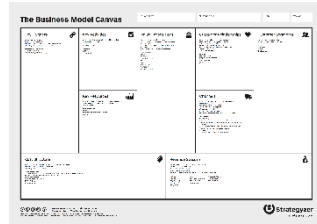


**Flexibilidad**



**Cercanía con el cliente**

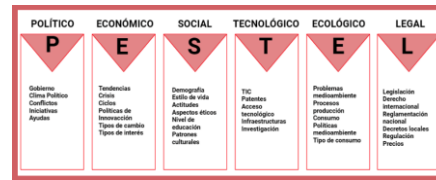
# Herramientas gratuitas o de bajo coste



Business Model Canvas



Lean Canvas



Análisis PESTEL



Las 5 fuerzas de Porter



Análisis DAFO



Análisis CAME



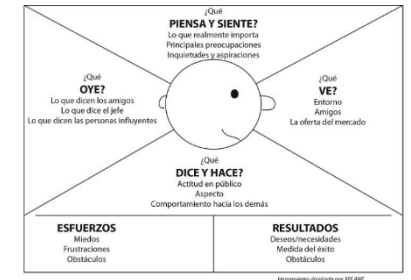
Stakeholders Map



Stakeholders Matrix



Customer Insights Matrix



Mapa de empatía



Customer Journey Map



Blueprint





# Conclusiones... Cazando Mitos

"Esto es para B2C"  
"Esto es para Grandes Empresas"  
"Mi negocio no es digital y no le aplica"  
"Zapatero a tus zapatos"  
"Ahora no estoy para invertir"  
...

## 1

¿Por qué es importante estar preparado para Diseñar nuevo modelo de negocio o Re-Diseñar el actual?

- » **Crecimiento y Supervivencia**

## 2

¿Qué fortalezas tienen las Pymes y Autónomos para diseñar un nuevo modelo de negocio?

- » **Cercanía con el cliente final (Customer Centric)**
- » **Acción - Reacción**

## 3

¿Por dónde empiezo y qué metodología utilizo para Diseñar un nuevo modelo de Negocio?

- » **Explorar**
- » **Idear y Conceptualizar**
- » **Prototipar**
- » **Validar**

**Business Model Canvas**

## 4

¿Y si no funciona mi idea?

- » **Enhorabuena, integra el aprendizaje**
- » **Compártelo**
- » **Siéntete Emprendedor**

# Acelera *pyme*



red.es



UNIÓN EUROPEA

Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
*"Una manera de hacer Europa"*