

Propuesta de Valor y Modelo de Negocios

El Negocio del Software

Edición 2024

Propuesta de Valor

Propuesta de Valor

La **Propuesta de Valor** (PV) es el conjunto de características, ventajas y diferencias que tiene un producto/servicio y que le aporta cierto valor al cliente, lo que hace que éste lo elija por sobre otras alternativas.

El valor debe de estar **asociado al negocio del cliente** (B2B).

Offering <> Propuesta de Valor.

Fórmula: **Valor = Beneficio – Costo – Riesgo Percibido**

Axiomas:

- Los clientes no compran software sino la solución a un problema de negocio.
- No queremos ser eficientes (técnicamente) sin ser eficaces (valor).

Propuesta de Valor - Ejemplos



“Que los sectores más vulnerables tuvieran acceso a medicamentos genéricos de calidad, a bajo costo, con una atención basada en la calidez” [Sitio Web]

KPI's – *Key Performance Indicators*

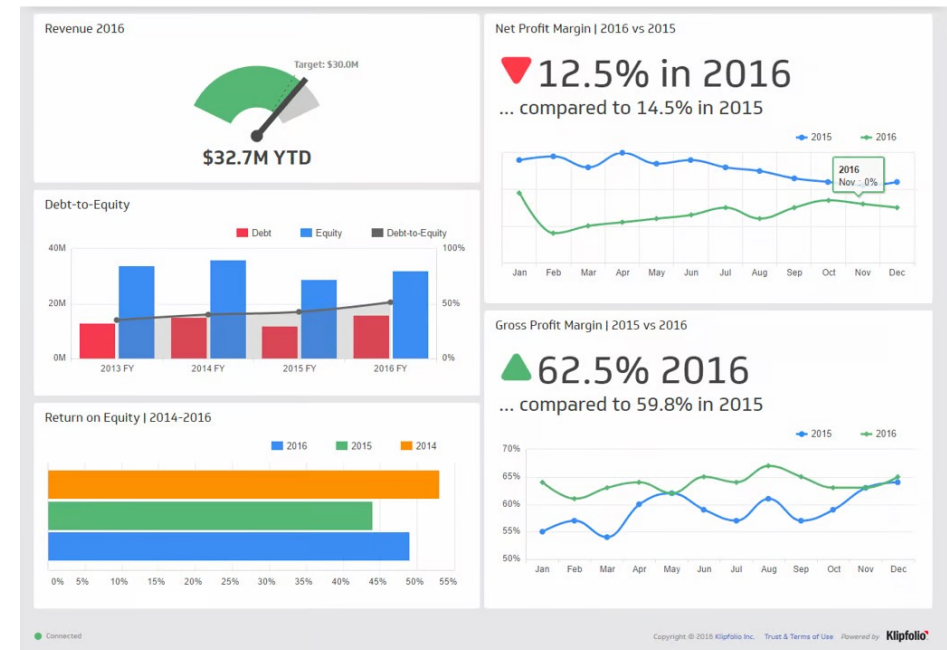
Son las **medidas/métricas** que se utilizan para medir el desarrollo de una empresa, negocio o proyecto.

El objetivo de una KPI es ayudar a tomar **mejores decisiones** respecto al estado actual del proceso, proyecto o empresa y así poder definir una línea de acción futura.

Su valor radica en ser una medida **objetiva y comparable**.

Suelen utilizarse en conjunto conformando un **dashboard**.

KPI Dashboard



Stakeholders

Un **stakeholder** es alguien que tiene un interés (o se verá afectado) en el proyecto, producto, empresa, etc. en cuestión.

En proyectos de IT típicamente existen **muchos** stakeholders de ambos lados:

- **Del lado del Cliente:** usuarios finales, gerentes, área IT, compras, socios, etc.
- **De nuestro lado como Proveedor:** developers, líderes técnicos, vendedores, socios, etc.

Cuantos más stakeholders conocemos:

- Más entendimiento del proyecto (desde múltiples puntos de vista)
- Más entendimiento del cliente (¿Qué motiva al otro? ¿Qué objetivos tiene?)
- Más entendimiento del negocio (¿Cómo podemos ayudar a ese negocio?)
- Más chances para descubrir nuevas oportunidades comerciales
- Mejor relación a largo plazo (win-win)

Stakeholders (cont.)

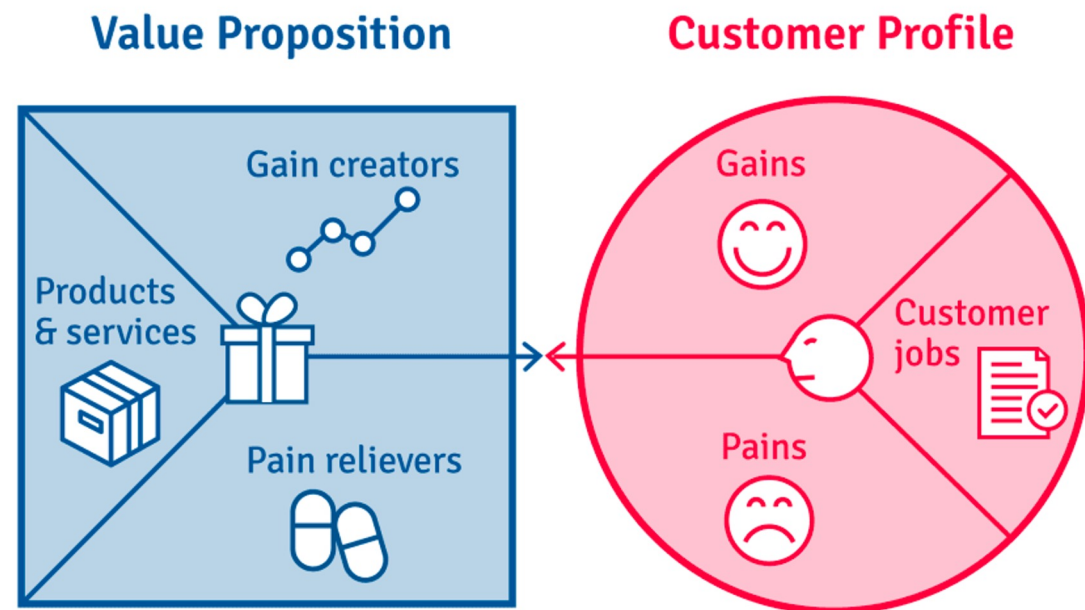
Todos tenemos un jefe



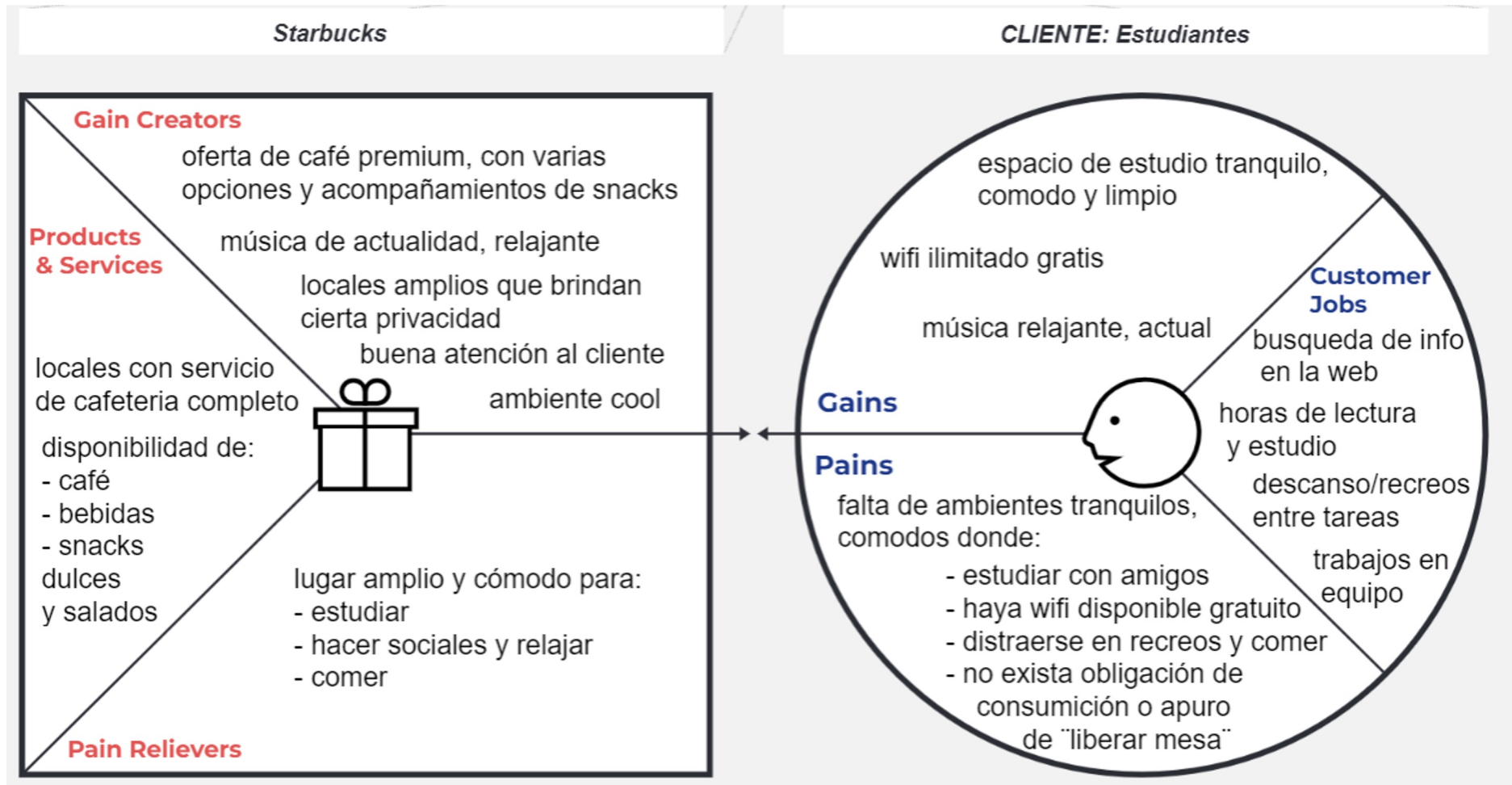
Value Proposition Canvas

Herramienta: Value Proposition Canvas (VPC)

- El **VPC** es una herramienta que centraliza los beneficios que obtendrá el cliente con nuestro producto/servicio.
- Se realiza un VPC **para cada segmento** de cliente, ya que cada uno tendrá pains diferentes.



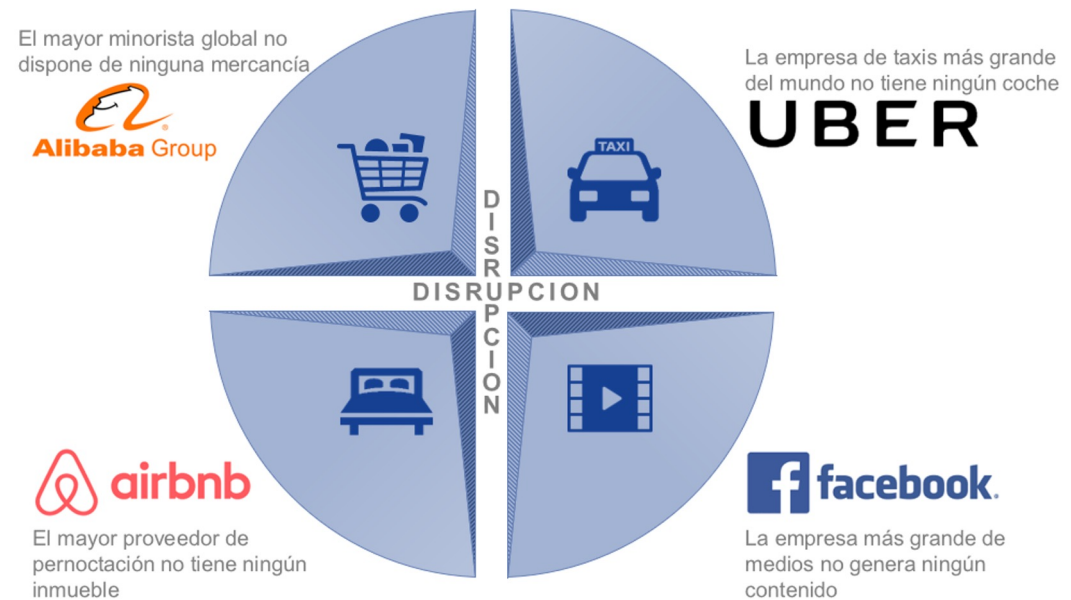
VPC: Ejemplo



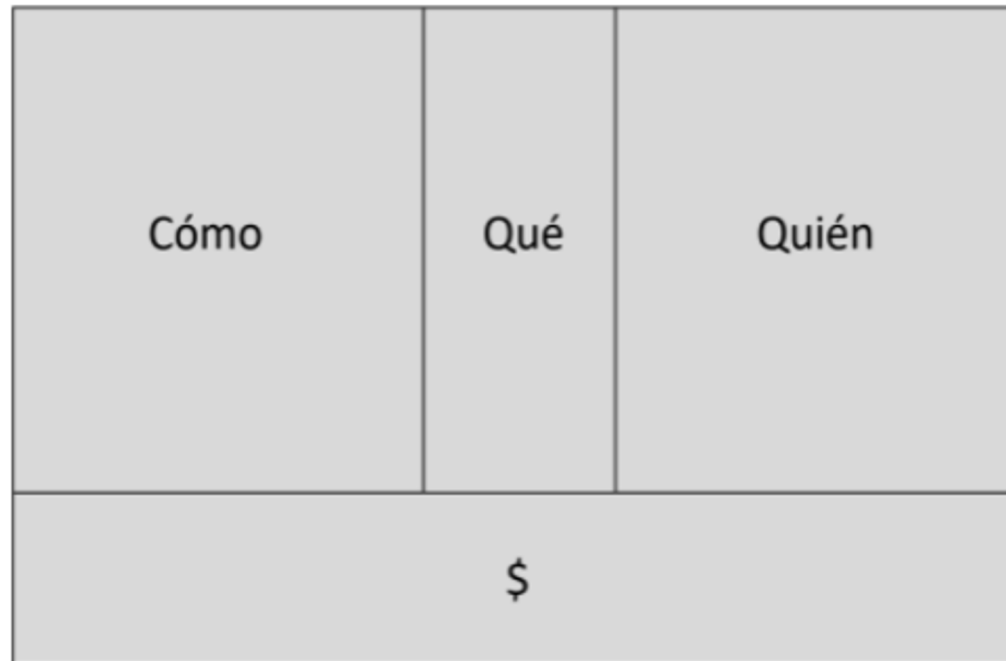
Modelo de Negocios

Modelo de Negocio

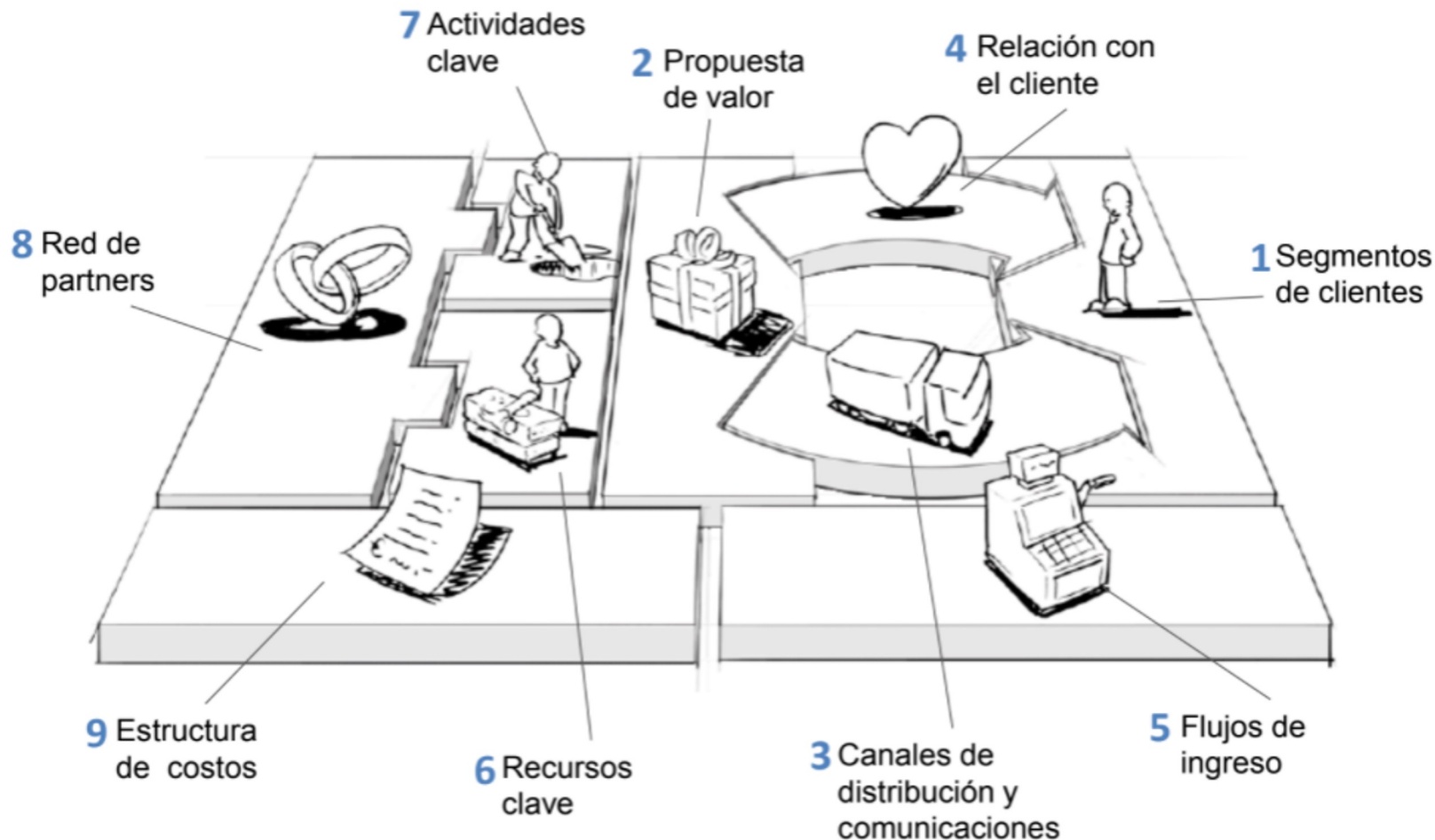
- Describe la **lógica** de cómo una organización **crea y entrega valor** a sus clientes.
- Brinda una visión **interna**.
- No son estáticos, son "organismos vivos" en constante evolución y adaptación a su entorno.



Herramienta: Business Model Canvas



Herramienta: Business Model Canvas (cont.)

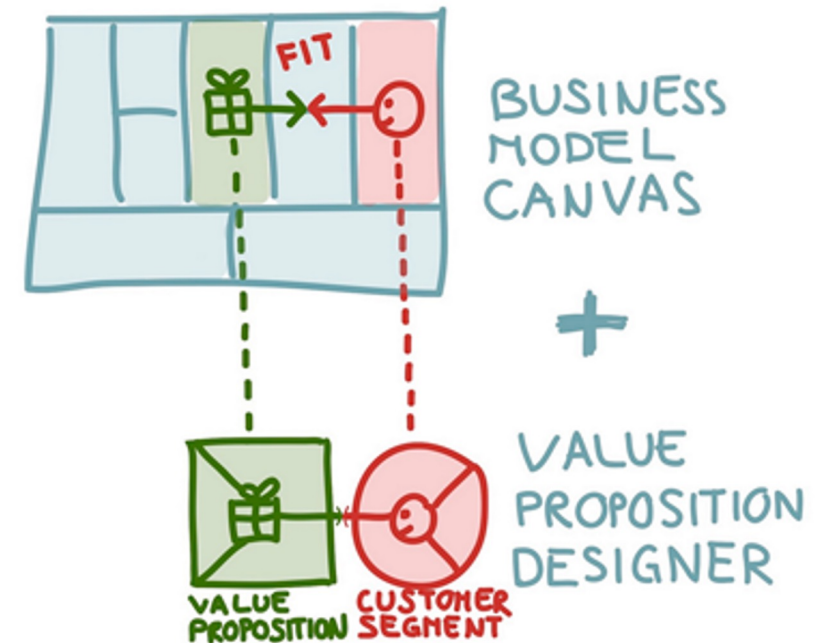


BMC: Ejemplo



VPC vs BMC vs Business Plan

Plan de Negocio	BMC
En profundidad	Alto nivel
Interno y externo	Interno
Características más estáticas	Dinámico
Impreso / PDF extenso	Visual
Documenta algo bien definido	Permite explorar e ir cambiando sobre la marcha



Herramienta: Lean Canvas

Es otra **herramienta** para diseñar, discutir, documentar y visualizar un modelo de negocio, muy similar al BMC.

La **diferencia** con BMC es que se basa en conceptos de **Lean Startup** y que considera algunos elementos externos (ej: ventaja principal y alternativas).



Herramienta: Lean Canvas (cont.)

Problema: nuestra razón de ser como negocio, ¿a qué problema o problemas le damos solución?

Solución: características de nuestro producto/servicio que permiten dar una solución a los problemas detectados.

Ventaja única o especial: ¿Qué es lo que nos hace mejor que nuestros competidores? (ej: diseño exclusivo, patente, barreras de entrada difíciles, la tecnología)

Métricas clave: se determinan las KPI's (a modo de validar el modelo que estamos creando).

<i>Lean Canvas</i>	<i>BMC</i>
Designed for startups, supporting the lean startup process	Designed for companies that have validated the business
User-focused	Operational, strategic management and marketing plans
Efficient & concise representation of a business model	

Referencias & Material Extra

Libro "Business Model Generation" de Alexander Osterwalder y Yves Pigneur.

PPTs "Modelos de Negocio" de Pablo Darscht

Artículo "Business models, business strategy and innovation" de David J Teece

Libro "VALUE PROPOSITION DESIGN" de Alexander Osterwalder y Yves Pigneur.

Libro "The Lean Startup" de Eric Ries

Web OBS Buissness School <https://www.obsbusiness.school/blog/>