

# COMERCIALIZACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍAS

## MODELOS DE NEGOCIO

**28** Septiembre  
8:00 -10:00 a.m

Auditorio Francisco Lemos Arboleda  
Facultad de Ingeniería Electrónica y Telecomunicaciones  
Universidad del Cauca. Sector Tulcán

Orientadora:

**Juliana Aguilar**

Directora de la Oficina de Gestión de Proyectos / Clúster Creativ





**CREATIC**

Crea empresas de impacto global



# MODELOS DE NEGOCIO





**Magister (c) en gerencia de la innovación empresarial en la Universidad Externado de Colombia, profesional en administración de empresas, egresada de la Corporación Universitaria Autónoma del Cauca (2013), con experiencia en formulación y gestión de proyectos de Ciencia Tecnología e Innovación CTel y gestión de la innovación en organizaciones.**

**JULIANA AGUILAR PINO**

**Mg (c) GERENCIA DE LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL  
ADMINISTRADORA DE EMPRESAS**

# ... ¡Ahora un acertijo!

**Un hombre vive en el décimo piso de un edificio. Cada día toma el ascensor hasta la planta baja para dirigirse al trabajo, cuando regresa, siempre sube en el ascensor hasta el séptimo piso y luego por la escalera los restante tres pisos hasta su departamento en el décimo. ¿Por qué lo hace?**





# ¿Cómo nace una idea?

- ✓ **Por la inquietud de emprender**
- ✓ **Por medio de la observación**
- ✓ **Por necesidad propia**
- ✓ **Por experiencias laborales/  
cotidianas**
- ✓ **Por nuestra propia imaginación**



# ¿Tiene el **potencial** de ser ?



Conocimiento de un problema o un sector



Un equipo de trabajo multidisciplinario



Disponibilidad de tiempo y deseo de emprender

Un **modelo de negocio** describe de manera racional cómo una organización crea, entrega y captura valor en contextos sociales, culturales, etc.

El proceso de construcción de un modelo de negocios es parte de la **estrategia de negocios**.

# Lean Canvas

Herramienta que nos ayuda a diseñar e innovar sobre nuestro modelo de negocio de forma visual



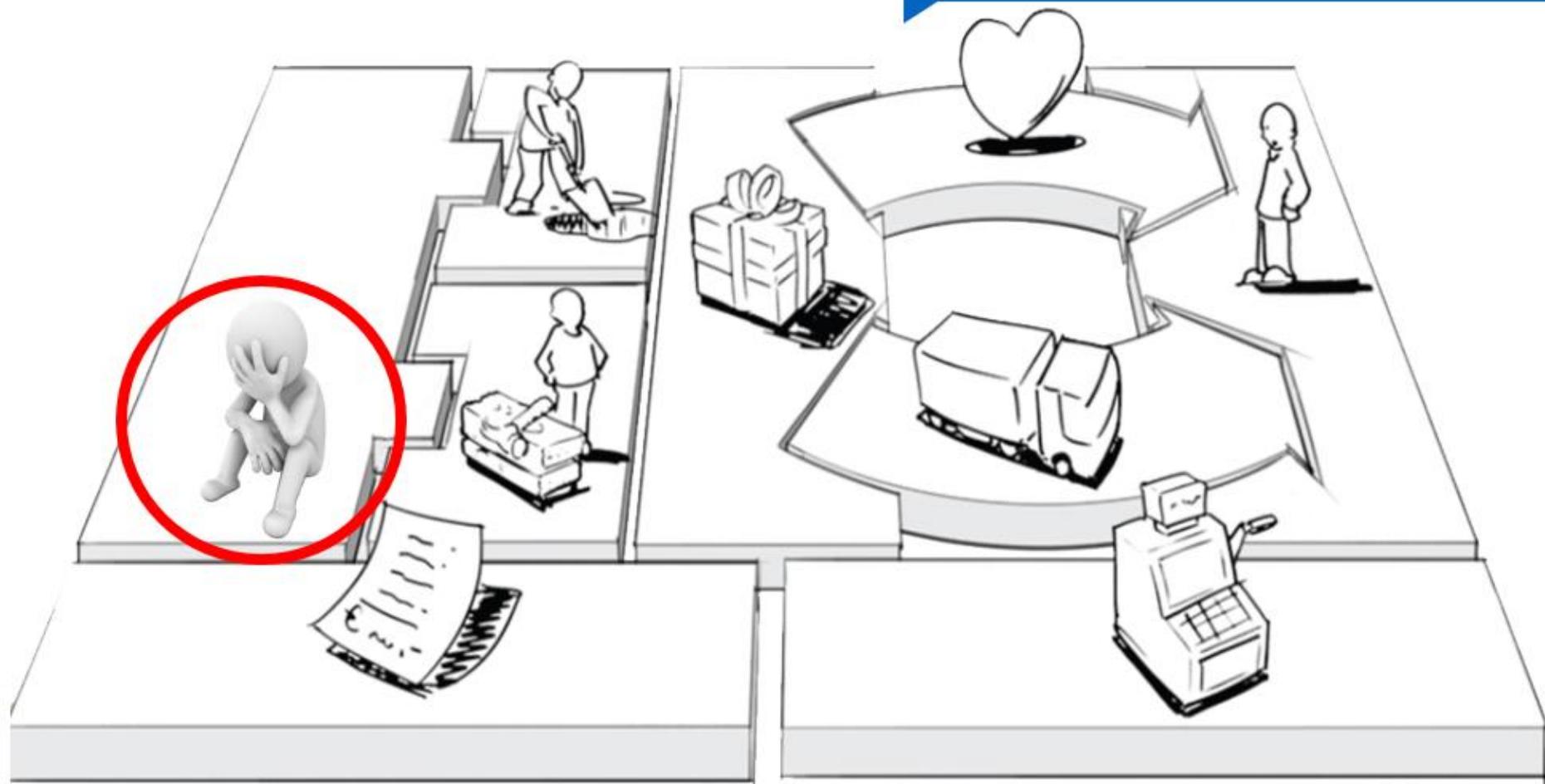
# Problema



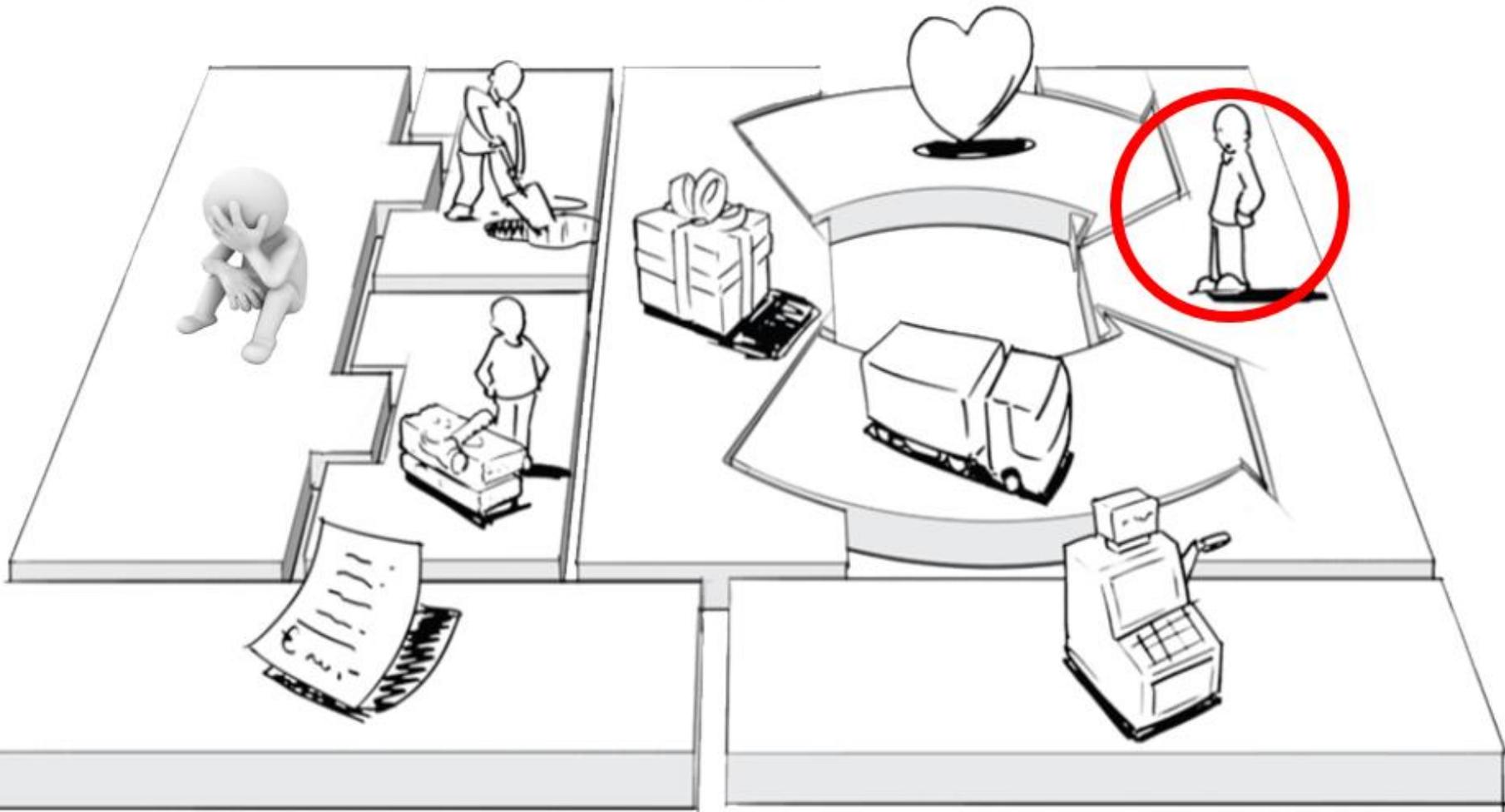
**Un problema no es la  
ausencia de su solución, es  
una situación negativa  
existente**



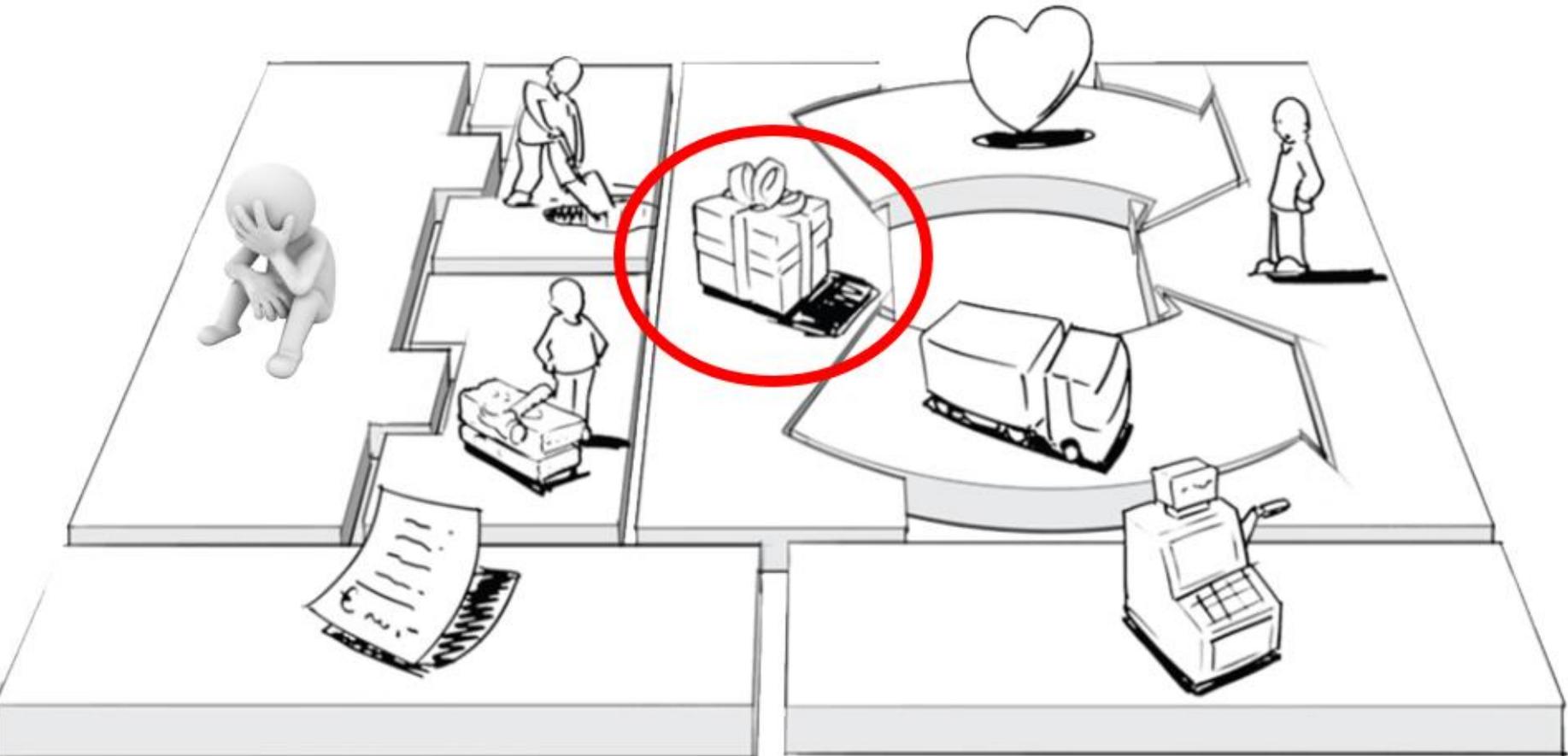
# Alternativas



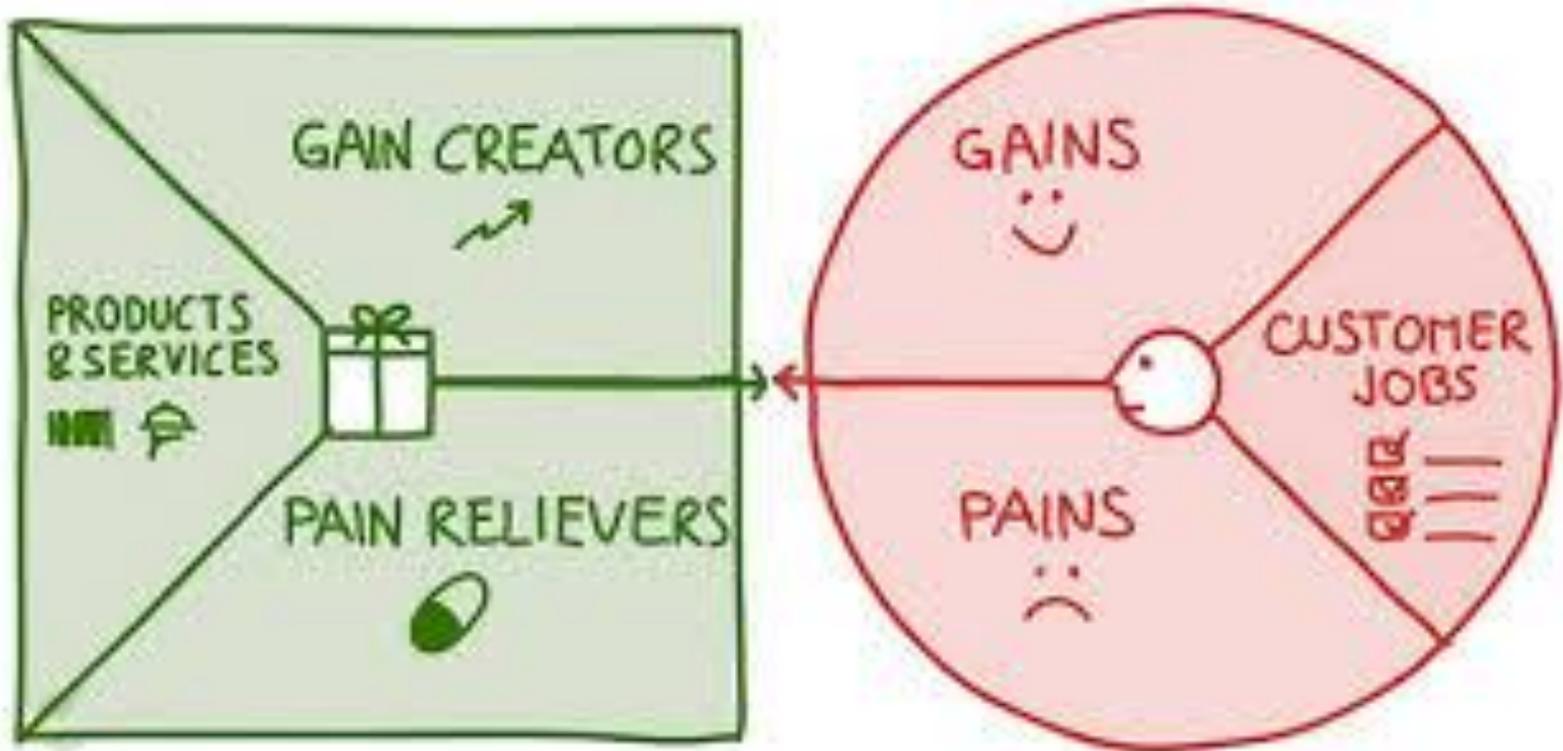
# Segmento de clientes



# Propuesta de valor



# Canvas propuesta de valor



✓ **Uber** - La manera más inteligente de moverse

✓ **Apple iPhone** - La experiencia es el producto

✓ **Slack** - se más productivo en el trabajo con menos esfuerzo

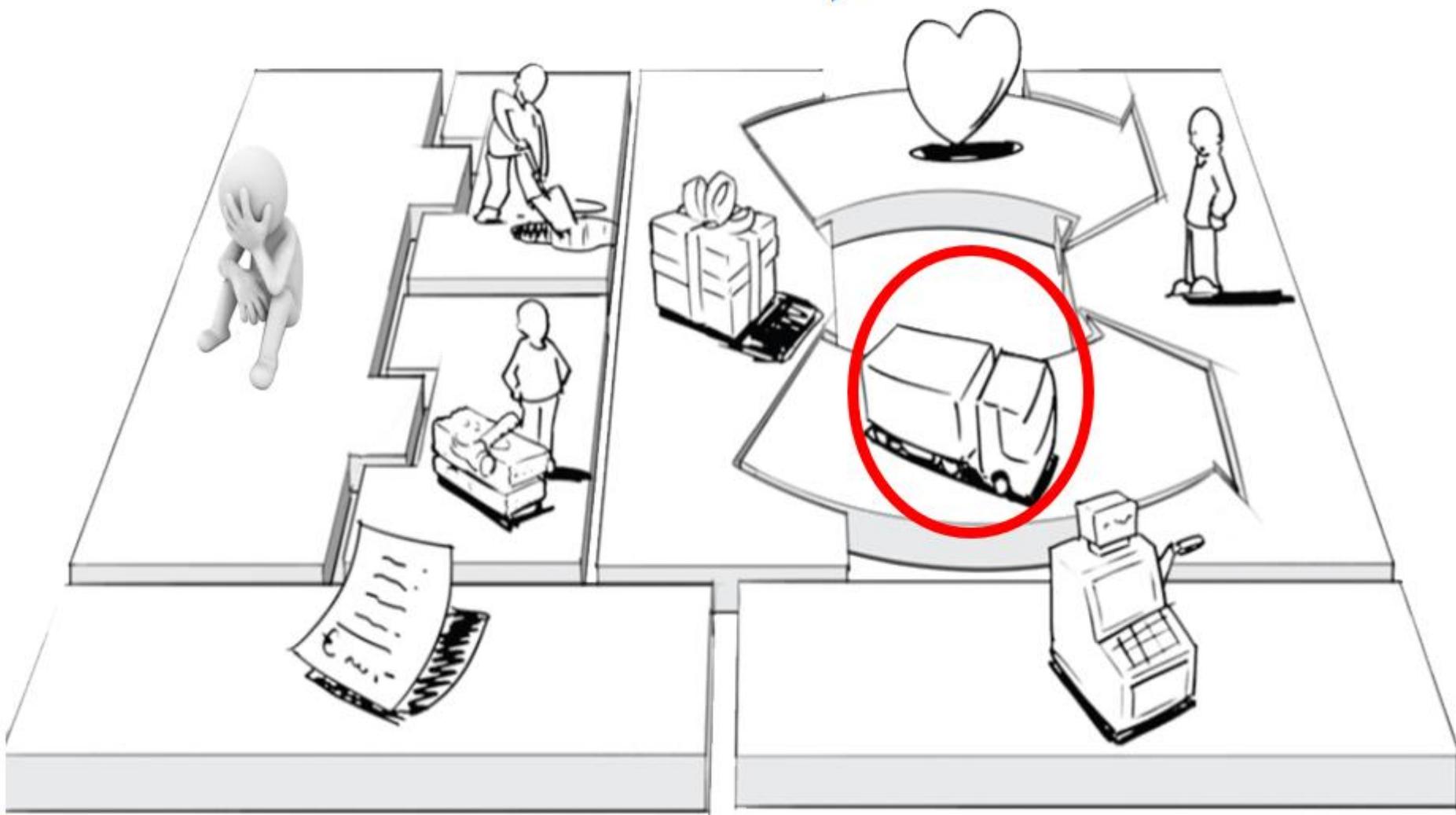
✓ **BlaBlaCar** - Reunir conductores y pasajeros que viajan al mismo destino



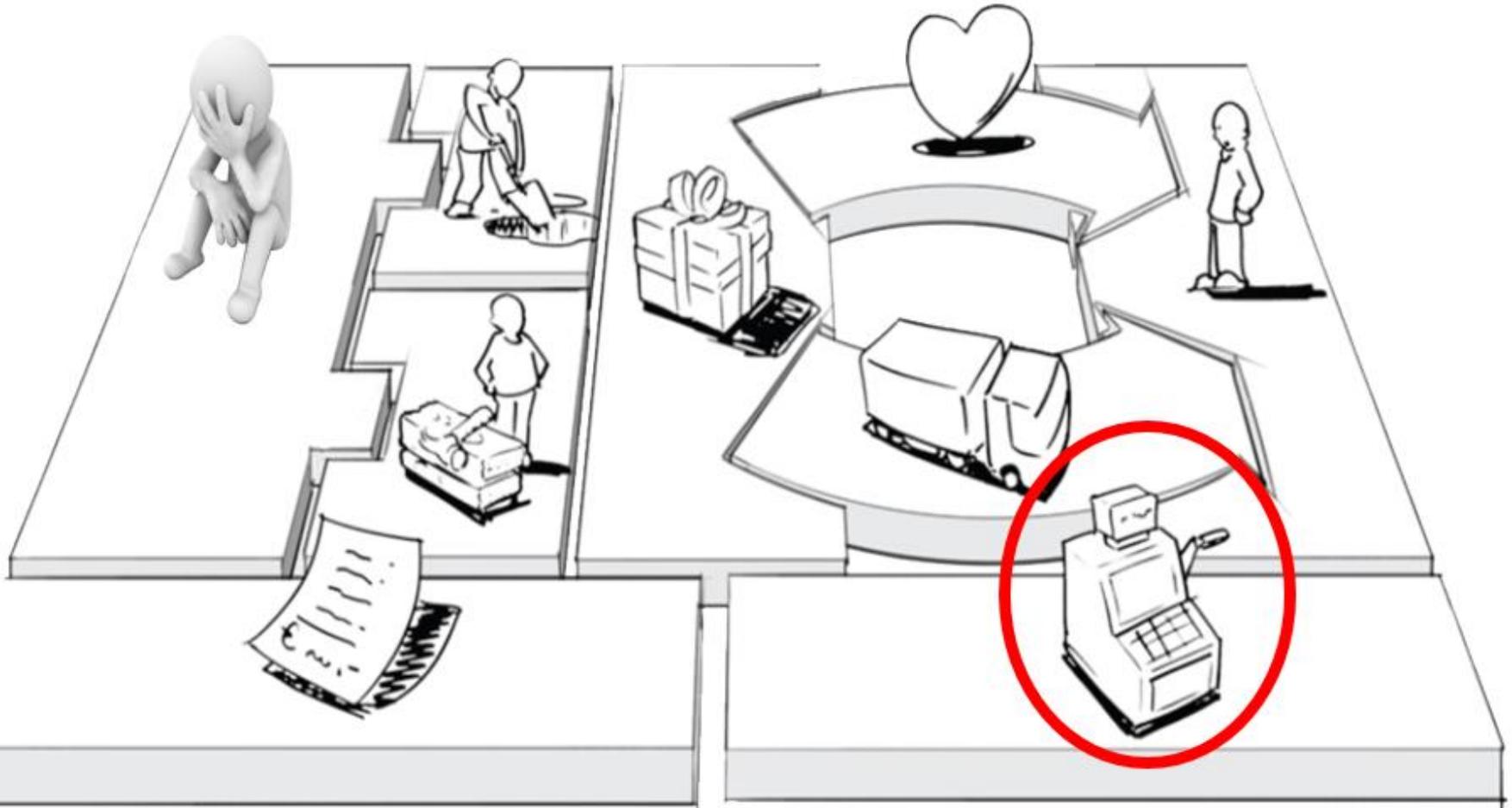
# Solución



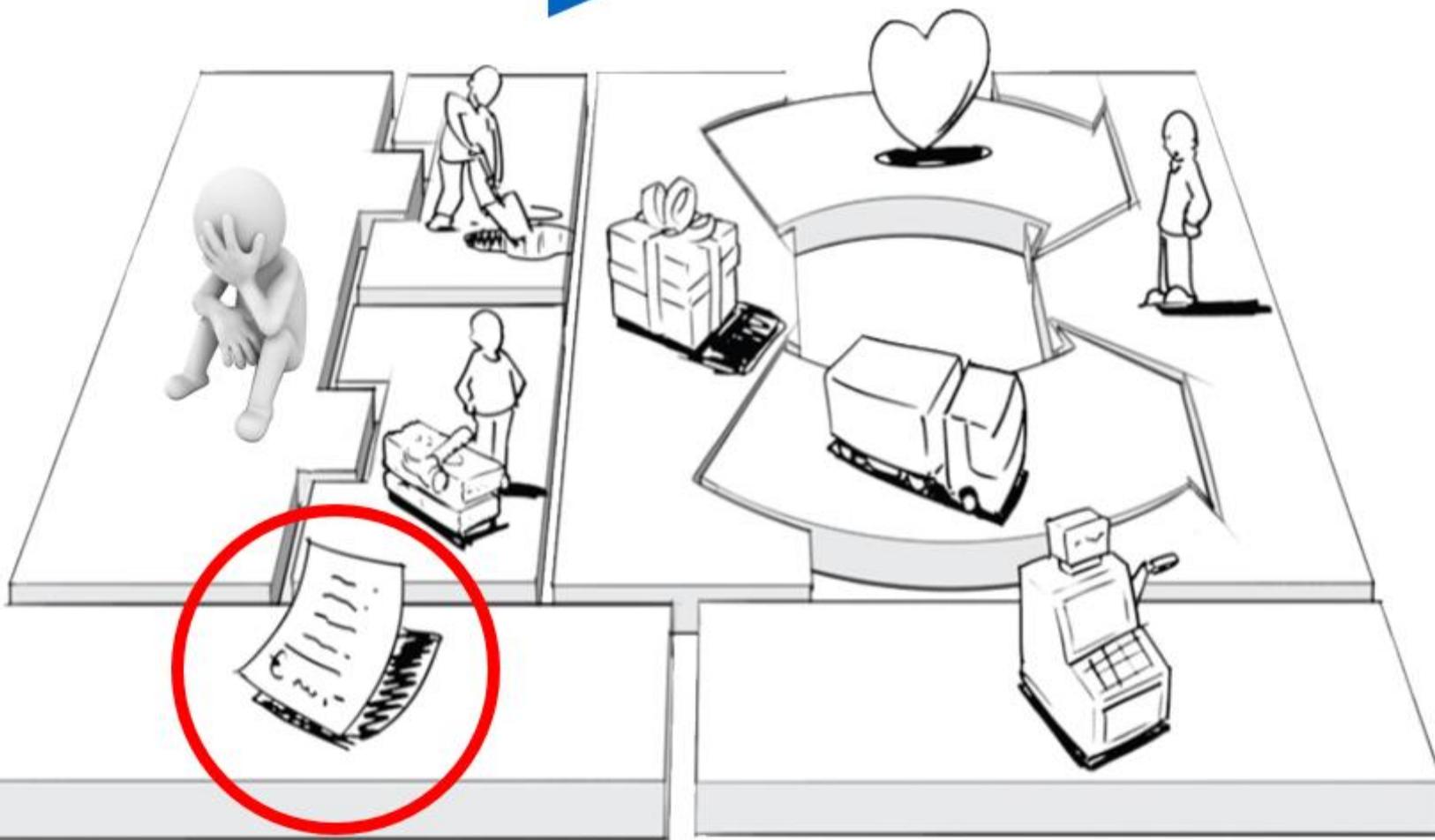
# Canales



# Fuentes de ingreso



# Estructura de costos



# Métricas



# Métricas para piratas ¡AARRRR!

- ✓ Adquisición
- ✓ Activación
- ✓ Retención
- ✓ Referencia
- ✓ Retorno



# Ventaja competitiva





# CREA EMPRESAS DE IMPACTO GLOBAL

---

