

EL
MUNDO CAMBIÓ,
¿TU MODELO DE
NEGOCIO YA
CAMBIÓ?

POR HERNÁN LOAIZA SÁNCHEZ

EL

MUNDO CAMBIÓ,

¿TU MODELO DE NEGOCIO YA CAMBIÓ?

POR HERNÁN LOAIZA SANCHEZ

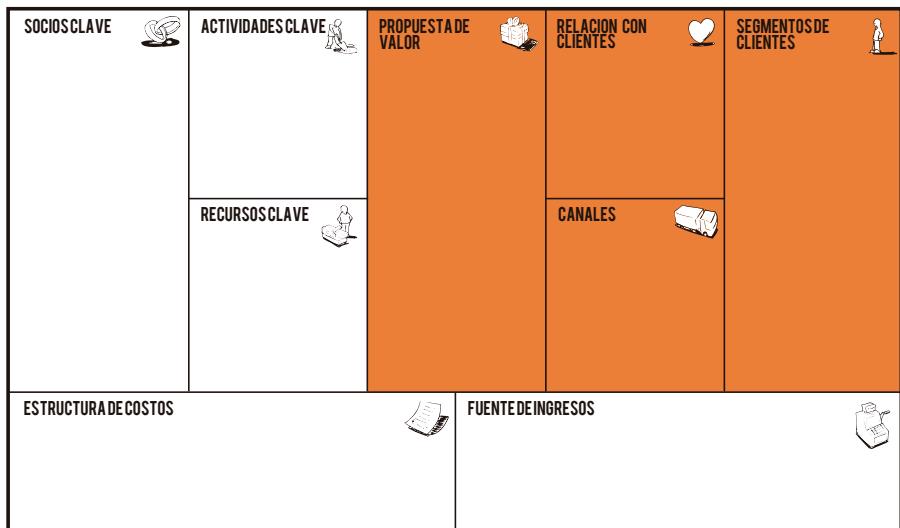
1.

¡MANOS A LA OBRA, ES HORA DE CAMBIAR!

Todos los días los empresarios se preguntan sobre el tipo de estrategias que pueden implementar en sus empresas para reinventarse, para ajustar su modelo de negocio a las nuevas dinámicas, o en su defecto la posibilidad de innovar para no desaparecer. Lo triste de la historia es que la mayoría de las veces queda en ideas, se hace a medias o peor aun no se intenta.

La llegada del enemigo invisible cambió el mundo para siempre, nada volverá a ser como lo conocíamos; cines, bares, discotecas, gimnasios, restaurantes, universidades e instituciones publicas. Ahora nos enfrentamos al desafío de generar estrategias para no cerrar las empresas, para que nuestros clientes no nos olviden y para seguir adelante. La pregunta es:

¿SABES POR DÓNDE EMPEZAR A REDISEÑAR TU MODELO DE NEGOCIO? ¡PUEDES INICIAR POR ESTOS 4 PASOS!



Lienzo canvas - Alexander Osterwalder

Los que estamos en el mundo del emprendimiento y el empresarismo alguna vez hemos escuchado del famoso **LIENZO CANVAS** herramienta de negocios desarrollada por **Alexander Osterwalder**, algunos lo manejan a la perfección y otros están dando sus primeros pasos. Aquí lo importante es entender que llegó el momento de ajustarlo a este nuevo mundo.

1- Lo primero que debes hacer es centrarte en **tu propuesta de valor**, preguntas comunes como: ¿Qué valor le estamos entregando a nuestro cliente? O ¿Qué problemas estamos ayudando a resolver?, son preguntas que tienes que

hacerte nuevamente, ahora con mucha mas fuerza y ajustadas a esta nueva realidad. Después de que te hagas estas preguntas debes de empezar inmediatamente a ajustarla, empieza por coordinar tus actividades de manera que le den mucha fuerza y relevancia a esta nueva propuesta.

2- Sin duda la **relación con tus clientes** ha cambiado, quizá tu lenguaje se este ajustando a prometer otras cosas y la forma en la que estas llegando tambien. Por eso hazte la siguiente pregunta: ¿Qué tipo de relación esperan los clientes con mi empresa o emprendimiento? Aquí las respuestas pueden estar apuntando a características sobre "la asistencia que estoy prestando a mi cliente, la fluidez en la comunicación o la habilidad que tengo para generar experiencias memorables. Anímate a sorprenderlos, tienes una nueva oportunidad para hacerlo mucho mejor, prepara una estrategia para brindar mucho mas soporte y estar mas cerca de ellos, la cercanía con los clientes es vital para que tu empresa o emprendimiento siga creciendo.

3- Sin duda la virtualidad ha sido el gran ganador de esta coyuntura y las empresas ahora mas que nunca deben centrar su estrategia en ajustar su **canales**, hacerlo puede generarte preguntas como: ¿A través de que canales nuestros clientes quieren conocer nuestra oferta y recibir nuestros productos o servicios?, ¿Qué canales tengo actualmente?, ¿Cuál funciona mejor?, ¿Cuál es el más rentable?. Este nuevo mundo ha traído nuevos consumidores, aquí debes prestar especial atención en ajustar tus canales y fortalecerlos desde la virtualidad. Una pagina web con tienda virtual, redes sociales o WhatsApp, son excelentes opción para ajustar la estrategia que hasta hace pocos meses ejecutabas. Existen en el mercado muchas opciones de bajo costo que puedes empezar a implementar, indaga sobre estas herramientas y ponlas en marcha, esta puede ser una buena opción para fortalecer o abrir nuevos canales.

4- Para terminar es probable que tu **segmento de clientes** haya cambiado, es normal ya que si esta ajustando tus canales lo mas probable es que en estos estén nuevos clientes con las mismas necesidades, interesados en adquirir la solución que ofreces e incluso con mucha mas calidad desde la compra, la recompra y la fidelización. Puede realizar ejercicios simples como una segmentación básica “Geográfica, demográfica, psicográfica y conductual”, luego complementarla con un mapa de empatía. En internet encontraras información, plantillas y manuales que te servirán para realizar esta tarea.

Estos son los primeros 4 pasos que debes implementar para ajustar tu modelo de negocio a este nuevo mundo. Luego la forma en como lo haces, los recursos que necesitas, la generación de nuevas alianzas y tu estructura de costos se irán ajustando paulatinamente a lo que tu estrategia de valor, clientes y mercado indique.

Por favor, no te quedes quieto, es el momento para cambiar y empezar con mucha mas fuerza. **¡ánimo!**

ACERCA DEL AUTOR



Hernán Loaiza Sanchez ¡Papá de Celeste!, apasionado por el mercadeo estratégico y con sentido. **Profesional** en administración de empresas de la Universidad de la Amazonia, **Especialista** en gerencia estratégica de negocios de la Universidad Sergio Arboleda y (e) **Magister** en Mercadeo de la Universidad EAFIT. Coordinador de la comunidad de Docencia y Consultoría de la Corporación Interactuar, consultor, speaker y docente universitario.