

Siete preguntas para evaluar tu diseño del modelo de negocio

Las grandes propuestas de valor deberían estar insertadas en grandes modelos de negocio. Algunas son mejores en diseño y producirán mejores resultados financieros, serán más difíciles de copiar y superarán a los competidores.

Evalúa el diseño de tu modelo de negocio. Puntúa cómo te desenvuelves con una escala del 0 al 10

	1. Cambiar costes	0 —●—●—●—●—●—●—●—●—●—●— 10
	Nada impide que mis clientes me abandonen	Tengo a mis clientes atados durante varios años
	2. Ingresos recurrentes	0 —●—●—●—●—●—●—●—●—●—●— 10
	El 100 % de mis ventas son transaccionales	El 100% de mis ventas conduce automáticamente a ingresos recurrentes
	3. Ganancias frente a gastos	0 —●—●—●—●—●—●—●—●—●—●— 10
	Incurro en el 100% de los gastos de los productos vendidos antes de percibir ingresos	Percibo el 100% de mis ingresos antes de incurrir en los gastos de los productos vendidos
	4. Estructura de costes para cambiar las reglas del juego	0 —●—●—●—●—●—●—●—●—●—●— 10
	Mi estructura de costes es como mínimo un 30% más alta que la de mis competidores	Mi estructura de costes es como mínimo un 30% más baja que la de mis competidores
	5. Los otros hacen el trabajo	0 —●—●—●—●—●—●—●—●—●—●— 10
	Incurro en gastos en todo el valor que se crea en mi modelo de negocio	Todo el valor que se crea en mi modelo de negocio se crea gratis por terceros
	6. Escalabilidad	0 —●—●—●—●—●—●—●—●—●—●— 10
	Mi modelo de negocio no tiene límites para crecer	Para crecer con mi modelo de negocio se requieren recursos y esfuerzos considerables
	7. Protección frente a la competencia	0 —●—●—●—●—●—●—●—●—●—●— 10
	Mi modelo de negocio no tiene barreras, soy vulnerable a la competencia.	Mi modelo de negocio ofrece barreras significativas difíciles de superar.