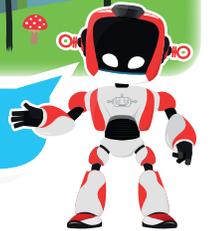




Contar con aliados que nos ayuden a enfrentar y disminuir los riesgos es muy valioso y, en algunos casos, necesario. ¡Aprendamos a asociarnos!



Nuestra meta



En esta experiencia estudiaremos los diferentes tipos de alianzas para el fortalecimiento del modelo de negocio.

¿Cómo lo haremos?

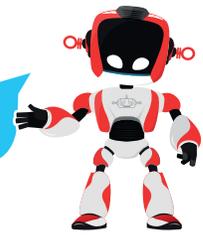


- 1 Con una lectura estudiaremos la importancia de establecer alianzas.
- 2 Siguiendo un interesante texto descubriremos las diferentes formas de asociación.
- 3 Observando un tutorial virtual aprenderemos a definir los principales socios clave.
- 4 Con varias actividades demostraremos lo aprendido.

Planifiquemos



Momento	Actividad	Recurso	Tiempo
Inicio experiencia 17	Nuestra meta, ¿Cómo lo haremos?	Libro	15 min
Activando Presaberes	Lectura: "Cerca de los clientes"	Libro	5 min
Aprendamos haciendo	Lectura: "¿Cómo relacionarse con los clientes?"	Libro	10 min
	Tutorial virtual: "Socios clave"	Virtualtek: Tutorial código 9-17-01	10 min
Manos a la obra	Completando el lienzo del modelo	Libro, computador	35 min
¿Qué aprendí?	Evaluación	Libro	10 min
¿Qué logré?	Autoevaluación	Libro	5 min
Soy creativo	Comparte	Libro, computador	Flexible
Para reforzar	Visita virtual	Virtualtek	Flexible



Ten el valor de

Mantener buenas relaciones con tus vecinos.

Activando Presaberes



¿Por qué asociarse?

Las **asociaciones** son un excelente **mecanismo** para **emplear menos recursos** financieros en el desarrollo de un proyecto, lograr los **objetivos** del modelo de negocio y maximizar la probabilidad de éxito. Son muchos los **motivos** por los cuales las **empresas** toman la **decisión** de **asociarse**. Entre ellos se encuentran la **creación de alianzas** para la **optimización** de sus modelos de negocio, la **reducción de riesgos** y la **adquisición de recursos**.



Optimización de procesos y consecución de economías de escala: es la **búsqueda** de **estrategias** para la **optimización** de **actividades y recursos** través de la **subcontratación** o utilización de la misma **infraestructura**. En ocasiones realizar un proceso resulta **demasiado costoso** para una compañía, es aquí donde se puede decidir **contratar** los **servicios** de otras empresas para que realicen este trabajo de manera eficiente y así la compañía puede concentrarse en el desarrollo de sus **actividades clave**.



Reducción del riesgo y la incertidumbre: es la **alianza** entre **empresas competidoras** para **reducir** los **riesgos** y **generar ventajas** que los favorezcan. Por ejemplo, dos empresas pueden trabajar de manera conjunta para **conseguir información de mercado** o beneficiarse en la **adquisición de conocimiento** en un campo cuya competencia es experta.

Adquisición de determinados recursos y desempeño de actividades clave: es la **alianza** con otras empresas para la **compra de recursos** o solicitud de apoyo para la **realización de determinadas actividades**, debido a que no se cuenta con el total de los recursos necesarios para el desarrollo de la **propuesta de valor**.

Aprendamos haciendo



¡Es tiempo de asociarnos!

Durante estas experiencias hemos desarrollado siete campos o bloques del **lienzo del modelo de negocios Canvas**: identificamos los **segmentos de mercado**, definimos la **propuesta de valor** para cada segmento, seleccionamos los **canales** de distribución, comunicación y venta, pensamos cómo mantendríamos la **relación con nuestros clientes**,



¿Sabías que?

Es importante asociarte con personas o empresas que sean capaces de potenciar tus puntos débiles?



especificamos cómo generaríamos **ingresos**, identificamos qué **recursos** necesitamos para crear la oferta y anotamos qué **actividades clave** requerimos para transformar los recursos en productos o servicios para el cliente. Ahora corresponde definir cuáles de las **actividades de nuestro modelo de negocio** realizaremos y cuáles nuestros aliados.

Recordemos que las alianzas se crean para **optimizar** un modelo de negocios, **reducir los riesgos** y **adquirir recursos**. Sin embargo, no todas las alianzas son iguales y por esta razón se especifican cuatro tipos:

Alianzas con no competidores: se dan entre empresas cuyo modelo de negocio no **compite directamente** y su **cooperación** es favorable para ambas. Un ejemplo es la realización de una alianza con universidades, centros de investigación, empresas publicitarias, etc.

Cooperación entre competidores: se da entre empresas que **compiten en el mismo mercado**. Por ejemplo, una alianza entre dos empresas de tecnología para importar insumos al mayoreo.

Desarrollo de empresas en conjunto (Joint-Ventures): se da entre empresas para **dar origen a nuevos negocios**. Un ejemplo es la unión entre una empresa desarrolladora de software y una de celulares para el lanzamiento de un dispositivo integrado.

Relaciones entre el comprador y el proveedor: se dan para asegurar la **adquisición de insumos o recursos** necesarios para el desarrollo de la idea de negocio.



Para encontrar quiénes serán nuestros **aliados clave** podemos formular las siguientes preguntas: ¿Quiénes serán nuestros **socios más importantes**?, ¿quiénes serán nuestros **proveedores clave**?, ¿**qué recursos clave** estamos **adquiriendo de los socios**?, ¿quiénes pueden ayudarnos a desempeñar de manera eficiente las actividades clave?

Finalmente, en un mundo tan **competitivo**, el **aliado correcto** puede **marcar la diferencia** entre entrar al mercado y permanecer en él de manera exitosa. Por tal razón, es importante **crear relaciones** en las que todos los aliados ganen.

- Visita tu aula virtual y aprende más con el tutorial "**Socios clave**" código: 9-17-01.

virtualek



¿Sabías que?

Un buen aliado puede marcar la diferencia entre entrar a un mercado y permanecer en él?

Manos a la obra 

Reto: “Estableciendo alianzas”

Llegó la hora de definir quiénes serán tus socios clave. Para lograrlo, **ingresa** al **procesador de texto** y realiza un **informe** donde registres las respuestas a los siguientes puntos:

Identifica las **alianzas** posibles **por cada recurso clave** de tu idea de negocio.

Evalúa las **ventajas** y **desventajas** de establecer una alianza o adquirir directamente el recurso clave.

Especifica el **tipo de alianza** a formar con los socios identificados.

Lista los **posibles socios clave** para tu modelo de negocio.

Para finalizar, ingresa al sitio web www.bmfiddle.com y **actualiza** el bloque correspondiente a los **socios clave**.



¿Qué Aprendí?



En esta experiencia se evaluarán los siguientes entregables:

Archivo de Word con el desarrollo de los puntos planteados en el reto.
Campo de los socios clave actualizado en el lienzo Canvas en línea.



Experiencia 17

Para no olvidar

Las asociaciones clave permiten optimizar un modelo de negocios, reducir los riesgos y adquirir recursos.

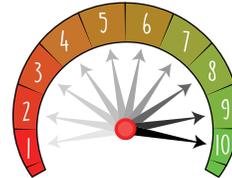


¿Qué logré?



★ Dibuja la aguja del medidor en el nivel que consideres fue tu desempeño en esta experiencia.

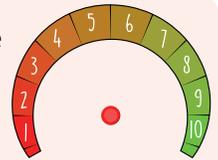
- 7-10: sé hacerlo fácilmente
- 4-6: hago pero se me dificulta
- 1-3: necesito ayuda para lograrlo



★ Conozco la importancia de establecer alianzas.



★ Identifico las diferentes formas de asociación.



★ Defino los socios clave teniendo en cuenta los recursos de mi idea.



★ Presento de manera ordenada los trabajos asignados.



Soy creativo



Estás llegando al punto final del recorrido y desarrollo del **lienzo Canvas** para el inicio de tu idea de negocio. No puedes dejar de **compartir** los avances con tus **familiares**. Invítalos a **escucharte** y socializa con ellos los **avances** de tu trabajo.



Para reforzar



• Visita tu aula virtual y aprovecha los recursos que se encuentran en la sección "Para reforzar".

virtualek

