

Siete preguntas para Evalúe su negocio

Diseño de modelos

Las grandes propuestas de valor deben integrarse en grandes modelos comerciales. Algunos son mejores que otros por diseño y producirán mejores resultados financieros, serán más difíciles de copiar y superarán a la competencia.

Evalúe el diseño de su modelo de negocio. Encierra en un círculo cómo te desempeñas en una escala del 0 al 10



1. Costos de cambio



Nada impide que mis clientes me dejen

Mis clientes están bloqueados en por varios años



2. Ingresos recurrentes



100% de mis ventas son transaccionales

100% de mis ventas conducen a ingresos recurrentes automáticamente



3. Ganancias frente a gastos



Incurro en el 100% de mis costos de COG antes de obtener ingresos

Gano el 100% de mis ingresos antes de incurrir costos de bienes y servicios vendidos (COG)



4. Estructura de costos revolucionaria



Mi estructura de costos es al menos un 30% más alta que la de mis competidores

Mi estructura de costos es al menos un 30% más baja que la de mis competidores



5. Otros que hacen el trabajo



Incurro en costos por todo el valor creado en mi modelo de negocio

Todo el valor creado en mi modelo de negocio es creado de forma gratuita por terceros



6. Escalabilidad



Hacer crecer mi modelo de negocio requiere recursos y esfuerzos sustanciales

Mi modelo de negocio prácticamente no tiene límites de crecimiento



7. Protección contra la competencia



Mi modelo de negocio no tiene fosos y soy vulnerable a la competencia.

Mi modelo de negocio proporciona importantes fosos que son difíciles de superar