



Pymes ejemplares... porque se adaptan innovando

La innovación de modelo de negocio herramienta perfecta para la pyme

Las pymes que además de ser líderes en sus mercados nacionales (y en algunos casos también son grandes exportadoras) lo son porque constantemente se plantean objetivos ambiciosos, se especializan en productos/servicios (convirtiéndose en las mejores de su ámbito), desarrollan servicios de atención al cliente excelentes, sus trabajadores están comprometidos...

De entre todos los factores que impulsan a una pyme a ser excelente, hay uno que es clave y desencadenador del resto de fortalezas: su **capacidad de transformarse innovando su modelo de negocio de forma continuada**.¹

Las pymes ejemplares saben que la innovación en modelo de negocio es una de las herramientas más potentes que disponen para adaptarse al constante cambio en las necesidades de los clientes. Y que en particular, gracias a que sus estructuras son más pequeñas y flexibles, que los cambios en el modelo de negocio pueden desarrollarlos de forma mucho más ágil y rápida que una gran empresa (ya que éstas últimas disponen de estructuras más difíciles de movilizar y transformar).

La innovación en modelo de negocio es la herramienta perfecta para que una pyme consolide su posición en el mercado y consiga ventajas competitivas frente a otras empresas grandes empresas o pymes.

PROPUESTA PARA SER UN PYME EJEMPLAR

Implante una sistemática para la continua innovación del modelo de negocio de su empresa

La innovación en el modelo de negocio no puede ser algo que se realice de forma intuitiva y esporádica, ha de ser un proceso repetible. La empresa periódicamente ha de:

1. Reflexionar cómo está evolucionando su entorno competitivo: nuevas tendencias tecnológicas, cambios en el perfil de la demanda, evolución de otras empresas ...

2. Identificar las necesidades nuevas de los clientes, preguntándose: ¿Qué soluciones demandan que no se les están dando?

3. Identificar si nuestro actual modelo de negocio es capaz de satisfacer dichas necesidades.

Toda empresa ha de ser capaz de poder representar su modelo de negocio, identificando aquello que les hace tener éxito y aquello que está obsoleto, para ello deberá identificar claramente cual es:

*su propuesta de valor,
sus clientes objetivo,
la forma de relacionarse con éstos
sus infraestructuras y procesos clave
sus fuentes de ingresos*

Una vez descrito claramente nuestro modelo de negocio, deberemos preguntarnos si éste es capaz de satisfacer las nuevas necesidades de los clientes (más allá de lo que es evidente y más o menos ya tenemos identificado),

4. Diseñar e implantar los cambios, adaptaciones e innovaciones necesarias que destruyan aquello que está obsoleto y, paso a paso, transformar el modelo de negocio hacia uno mejor adaptado a las nuevas necesidades de los clientes y del entorno.

Saber innovar de forma sistemática en el modelo de negocio de nuestra empresa será / es, en si misma, una de clave de competitividad para la empresa.

(1) Para más detalle sobre innovación en modelo de negocio, ver contenido *invintia*: Modelos de negocio de éxito (www.invintia.com)