

Innova tus modelos de negocio



¿Con qué rapidez es capaz tu empresa de poner en marcha un nuevo modelo de negocio? Es una cuestión importante que puede tener repercusiones en la valoración de una compañía. Según una [encuesta de McKinsey & Company](#), los modelos de negocio lanzados en los últimos cinco años representan el 12 % de los ingresos de las organizaciones, y el 21 % de su valor empresarial. En otras palabras, cada dólar de ingresos de un nuevo negocio generó casi el doble de valor que un dólar de ingresos del negocio principal.

Las empresas que invirtieron en nuevos modelos de negocio tuvieron el doble de probabilidades de registrar tasas de crecimiento más de un 10 %superiores a la media del mercado. Y siguen yendo por delante del mercado, incluso en un contexto de inestabilidad económica. Parece que adoptar nuevos modelos de negocio es buen negocio.

Hay tantas innovaciones posibles como empresas e ideas. Estos son algunos ejemplos de nuevos modelos de negocio:

- Crear un nuevo producto
- Ofrecer un nuevo servicio
- Actualizar o adaptar un producto existente
- Agregar servicios de suscripción a un producto existente; por ejemplo, ofrecer clases de fitness con un equipamiento específico
- Introducirse en nuevos mercados
- Vender a través de nuevos canales
- Crear una empresa especializada

Incluso las empresas de B2B, como los fabricantes de aviones, están recurriendo a nuevas formas de hacer negocios. En lugar de vender motores a reacción, les están incorporando software, supervisándolos continuamente mediante sensores de Internet de las cosas (IoT) y programando su mantenimiento con antelación, todo ello por una tarifa de suscripción "como servicio".



Desafíos para el lanzamiento de nuevos modelos de negocio

Sin embargo, lanzar un nuevo modelo de negocio no siempre resulta sencillo. Estos son algunos de los retos que se plantean:

- Procesos de negocio complejos que implican múltiples aplicaciones, como el ciclo de ventas y la gestión de suscripciones
- Soportes tecnológicos inconexos
- Sistemas obsoletos

Por estas razones y muchas otras, un gran número de empresas encuentran dificultades para innovar. De hecho, McKinsey descubrió que [apenas el 6 % de los CEO se muestran satisfechos con los esfuerzos de innovación de su empresa](#). Una de las principales razones que se mencionan en el artículo es que "con demasiada frecuencia, las empresas siguen un enfoque tradicional, con compartimentos estancos, que genera puntos débiles, problemas de entrega e ineficiencias. Todos estos factores tienen un impacto significativo en los ingresos, la rentabilidad y el rendimiento de inversión de los productos".



Tras ser pionera en tecnología de oficina hace más de un siglo, Xerox quería realizar un importante esfuerzo de innovación de modelos de negocio. La empresa abrió una incubadora de "negocios de alto impacto que resuelven problemas del mundo real a gran escala", apunta Naresh Shanker, vicepresidente sénior y director de Tecnología. Xerox no quiere verse lastrada por sistemas de TI antiguos. Necesita velocidad.

Para acelerar la creación de nuevos modelos de negocio, Xerox confía en un conjunto conectado de soluciones de Oracle Cloud —que cubren desde una tienda en línea, finanzas, contabilidad y elaboración de presupuestos, hasta planificación financiera— y una infraestructura en la nube integrada que lo sustenta todo. "Esto nos evita los quebraderos de cabeza que plantea el exceso de proveedores y plataformas", afirma Sreedhar Vaidyanathan, vicepresidente de Transformación Digital. "Las soluciones de Oracle facilitan la incorporación de nuestros nuevos negocios al negocio principal y viceversa. Es fácil realizar el seguimiento del rendimiento". Ahora, Xerox puede lanzar una nueva iniciativa en cuestión de semanas y permitir transacciones desde el primer momento. "No hace falta esperar para generar facturas y recaudar ingresos, y podemos escalar tanto como necesitemos", señala Vaidyanathan. "Es posible replicar este proceso en cualquier nuevo negocio. No tenemos que implementar una plataforma diferente para cada nuevo lanzamiento".

[Sigue leyendo la historia de Xerox.](#)

Los nuevos modelos de negocio exigen mejores relaciones con los clientes

La entrega del producto final solía consistir en una interacción en la que, tras la venta, te despedías de tus clientes. Ahora, es solo el comienzo de una larga relación. La evolución hacia nuevos modelos de negocio, como los productos como servicio, el pago por consumo y el "todo como suscripción", ofrece una mejor manera de predecir ingresos, fidelizar a los clientes y lograr un flujo más constante de trabajo para el servicio postventa. Pero, en un contexto económico difícil, ¿cómo puedes saber si tus inversiones serán rentables?

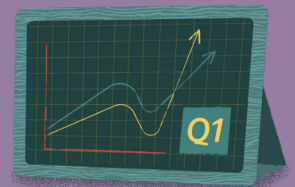


El valor de una plataforma de innovación unificada

Una de las formas más efectivas de maximizar el rendimiento de tus inversiones consiste en disponer de una plataforma unificada que vincule tus clientes, tus activos y tus datos. Contempla la posibilidad de invertir en aplicaciones conectadas en la nube que respalden la innovación de modelos de negocio y la colaboración en toda tu empresa, tales como:

- **Finanzas:**

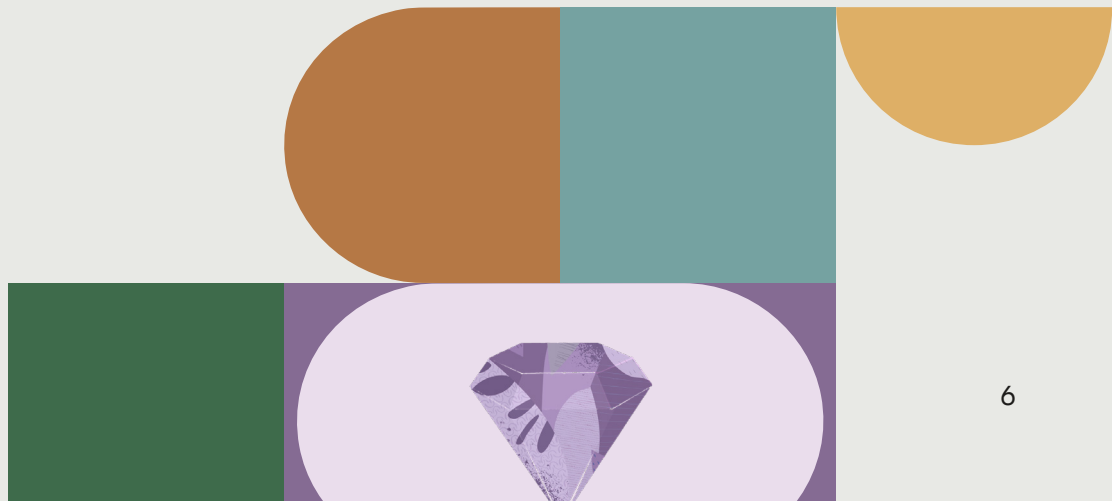
- Planificación y generación de presupuestos para simular nuevos escenarios y analizar el coste y la rentabilidad de nuevos productos, servicios o líneas de negocio.
- Herramientas de gestión de costes para convertir gastos de capital (CAPEX) en gastos operativos (OPEX), lo que permite el paso de activos físicos a digitales, como los modelos de suscripción.
- Herramientas de facturación e ingresos para reconocer y presentar los ingresos recurrentes anuales en cumplimiento de las normas de contabilidad.
- Herramientas de gestión de ingresos para registrar los ingresos anuales recurrentes e informar sobre ellos, de conformidad con las normas contables.
- Gestión de datos empresariales para controlar los cambios en la contabilidad general y los planes contables.
- Recientes innovaciones mejoran la gestión y la reducción de riesgos



Experiencia del cliente (CX):

- Funcionalidades de CX basadas en la nube, como [gestión de suscripciones](#) y [configuración, fijación de precios y elaboración de presupuestos](#), para ayudar a los equipos que generan ingresos a lanzar modelos de suscripción, crear ofertas profesionales para productos sofisticados, simplificar escenarios complejos de aprovisionamiento y derechos, facturar con precisión a los clientes en función de su uso y proporcionar herramientas de autoservicio para que los usuarios puedan gestionar sus cuentas en línea.
- **Cadena de suministro**
 - Gestión de pedidos en la nube para optimizar el comercio y la satisfacción de pedidos omnicanal, coordinar la ejecución de pedidos complejos y satisfacer pedidos mixtos que combinan bienes materiales, suscripciones y coberturas de garantía.
 - Funcionalidades de gestión de pedidos dentro de la gestión de suscripciones para ayudar a reducir el número de puntos de integración entre aplicaciones y centralizar reglas, con el fin de coordinar la satisfacción de pedidos en todos los sistemas, desde las suscripciones y la cadena de suministro, hasta las finanzas.
 - Soluciones de gestión del ciclo de vida de los productos basadas en la nube para ayudar a los equipos de operaciones a diseñar y lanzar rápidamente nuevos productos y soluciones de IoT que mejoran los productos existentes mediante la recopilación de datos de dispositivos conectados.
- **Recursos humanos:** gestión del capital humano en la nube para ayudar a los equipos de selección de personal a contratar al talento adecuado para roles nuevos, como ingenieros o científicos de datos.

Una plataforma de innovación unificada te ofrece una visión integral de tu negocio y te ayuda a encontrar nuevas formas de monetización. Crea una base sólida y escalable para lanzar nuevos negocios, incorporando la retroalimentación de clientes y activos conectados sobre el terreno. Recopilar y analizar la retroalimentación de cualquier fuente es vital para establecer un ciclo de mejoras continuas.



Cómo te ayuda Oracle

Un conjunto de aplicaciones estrechamente integradas facilita el paso de los datos de un sistema a otro, o incluso de una filial a otra. [Oracle Fusion Cloud Applications](#) se basa en un modelo de datos común, lo que garantiza la fluidez en el uso compartido de datos. Es importante destacar que, con nuestras aplicaciones estandarizadas, puedes desarrollar un proceso rápido y repetible para lanzar nuevos negocios.

Las completas funcionalidades de Oracle incluyen:

- **Simulación de escenarios:** ejecuta escenarios para ver cómo el nuevo negocio propuesto afectará a los recursos, el presupuesto, los ingresos, etc.
- **Gestión de rentabilidad y costes:** analiza los nuevos productos y servicios para impulsar la rentabilidad y el rendimiento de inversión.
- **Gestión de proyectos:** supervisa el desarrollo de los nuevos productos y servicios, busca y asigna los recursos adecuados al proyecto y asegúrate de no rebasar el presupuesto.
- **Configuración, fijación de precios y elaboración de presupuestos:** configura y establece rápidamente el precio de productos complejos.
- **Gestión de suscripciones:** lanza, gestiona y optimiza tus negocios de suscripción y renovación, facturándolos con precisión.
- **Gestión de pedidos:** organiza y ejecuta pedidos complejos para acelerar la comercialización de nuevos modelos de negocio (omnicanal, directo al consumidor, suscripción, etc.).
- **Gestión del ciclo de vida de los productos:** recaba las ideas de tus empleados, desarrolla y comercializa el producto o servicio, prepárate para la venta y detecta posibles mejoras.
- **Gestión del capital humano:** contrata el talento adecuado para los roles de innovación vacantes (desarrolladores, ingenieros, jefes de proyecto, responsables de finanzas, etc.).
- **Gestión de datos empresariales:** gestiona los cambios en los libros mayores y planes de cuentas de todos los sistemas.
- **Análisis:** recopila datos de todas nuestras aplicaciones para responder a preguntas clave sobre el rendimiento de los negocios.
- **IoT:** recopila datos de dispositivos conectados para mejorar los productos existentes.
- **Oracle Cloud Infrastructure:** incluye Autonomous Database, integración, herramientas de desarrollo, recursos informáticos, almacenamiento, seguridad, etc.

Comienza ya mismo

Oracle Cloud Applications y Oracle Cloud Infrastructure te ofrecen una plataforma común que impulsa la innovación en todos tus equipos, líneas de negocio y entidades. Los responsables de finanzas y RR. HH., así como de los equipos que generan ingresos (ventas, productos y marketing) y de la cadena de suministro pueden trabajar juntos para poner en marcha rápidamente nuevos negocios, lanzando productos y servicios que permitan establecer relaciones duraderas con los clientes y disfrutar de los ingresos recurrentes vinculados a ellos.

Para averiguar con más detalle cómo Oracle Fusion Analytics te ayuda a innovar y competir, visita [nuestro sitio web](#).

¿Quieres obtener más información? [Ponte en contacto con nosotros](#).

Solicita una demostración en directo



Copyright © 2023 Oracle, Java y MySQL son marcas comerciales registradas de Oracle y/o sus filiales. Otros nombres pueden ser marcas registradas de sus respectivos propietarios. Este documento se proporciona únicamente para fines informativos y su contenido está sujeto a cambios sin previo aviso. Este documento puede contener errores, no está sujeto a ninguna otra garantía o condición, ya sea oral o implícita en ninguna ley, incluyendo cualquier garantía o condición implícita de comerciabilidad o idoneidad para un uso particular. Renunciamos de forma expresa a cualquier responsabilidad en relación con este documento y especificamos que este documento no supone ningún compromiso u obligación contractual directos o indirectos. Este documento no puede ser reproducido o transmitido de cualquier forma o por cualquier medio, electrónico o mecánico, para cualquier propósito, sin nuestra previa autorización por escrito.

