

Ebook de Estrategia
y Modelos de Negocio

Convierte a tu
empresa en el UBER
de tu mercado



Nota:

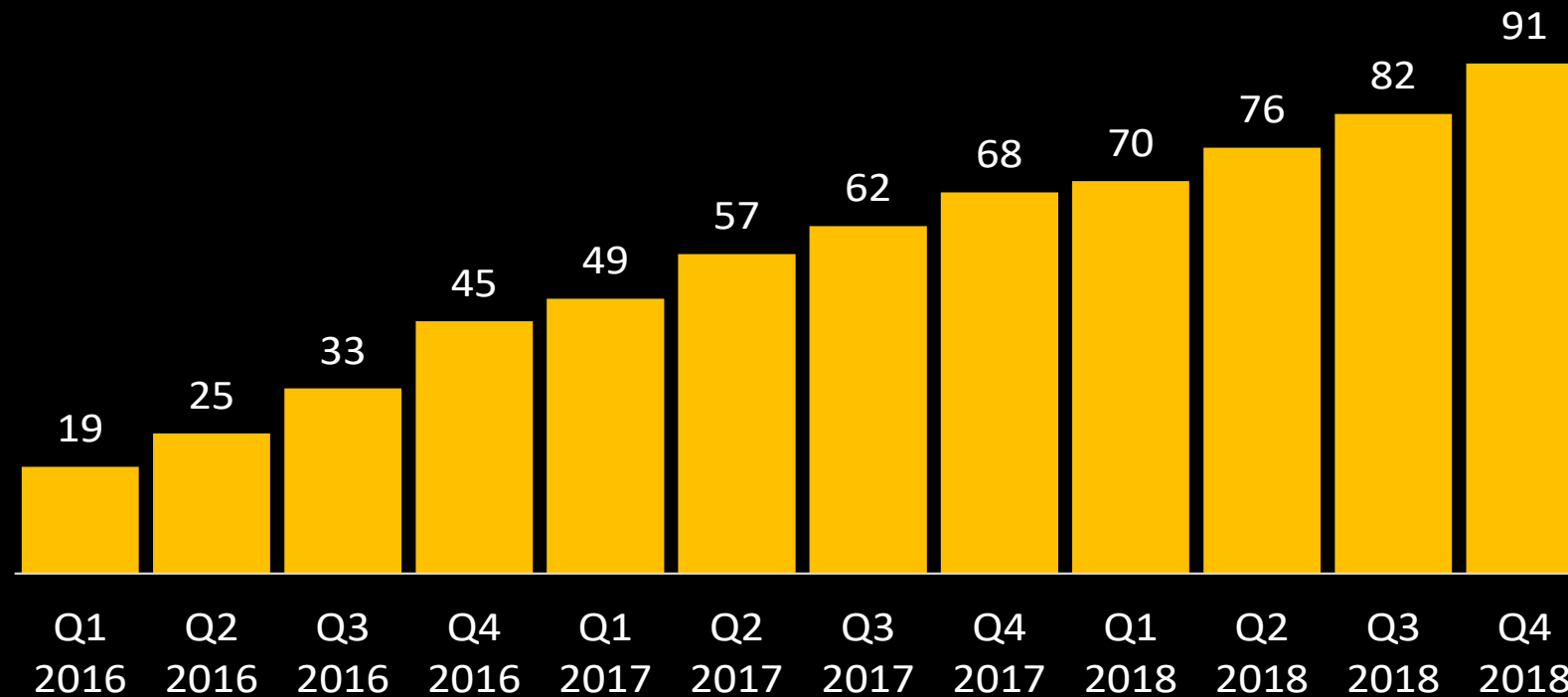
El título y contenido de este ebook hace referencia a tomar el ejemplo de Uber y la manera en la que logró redefinir el modelo de negocio de un mercado para tener éxito, qué se puede aprender de ese caso y cómo poder aplicarlo al sector de su empresa.

Uber ha nacido hace poco más de 10 años y creció de manera **exponencial**, ganando espacio en un mercado que ya era **maduro** antes de su ingreso.

¿Qué ha hecho para tener tanto **éxito**?

Multiplicó por **4,8** la cantidad de usuarios de su plataforma pasando de 19 millones (Q1/16) a 91 millones (Q4/18)

Consumidores Activados Mensualmente en la Plataforma (en millones)



Multiplicó **5,5** la cantidad de viajes por trimestre entre 2016 y 2018, pasando de 268 (Q1/16) a 1.493 (Q4/18)



Y creció un **16%**, la frecuencia de viaje por trimestre pasando de 14.1 a 16.4 por usuario entre Q1/16 y Q4/18



¿Cómo se explica este éxito, cuando las demás empresas de taxis no multiplicaron **x5.5** sus viajes entre 2016 y 2018?

Recuerda:

“ Para lograr resultados diferentes debes pensar y actuar de manera diferente. ”

¿Qué es lo que Uber hizo diferente?

“ Donde hay un problema
diseña una solución ”

Esta es la base de muchas empresas
INNOVADORAS.

En el caso de UBER, los dos socios estaban en un
restaurante en un día lluvioso y no consiguieron
taxi para ir a una reunión, debiendo suspenderla.

Allí nace la idea de crear una empresa que pudiera
dar solución a este tipo de problemas que
afectaba a miles o millones de personas.

 Que problemas existen en tu sector o en tu empresa que aún no están resueltos y podrían generar un cambio en el negocio ?

Por ejemplo, en Argentina con limitaciones para importar, una empresa decidió comprar 150 impresoras 3D (permitidas por ser un bien de capital) para producir los repuestos de automóviles que no podía traer, diferenciándose de sus competidores que se iban quedando sin stock.

Y cuando se liberen las importaciones, usará esas impresoras para fabricar piezas que no se piden con frecuencia, logrando entrega inmediata de productos de baja rotación, sin tener stock y pudiendo vender a un mayor precio por ofrecer el servicio de entrega inmediata.

¿Tienes un equipo de 10 vendedores pero podrías tener una red de equipos comerciales externos que te permita llegar a 50, 60 o 100 vendedores?

¿Tienes un buen equipo comercial pero podrías sumar más categorías de productos para aumentar la cuota de venta por cliente?

¿Puedes automatizar tu gestión comercial como algunas empresas lo comienzan a realizar usando la Inteligencia Artificial?

¿Qué más?

¿ Qué puedes hacer diferente para lograr resultados diferentes ?

.....

.....

.....

Recuerda:

“ Los problemas no se resuelven con el mismo nivel de conciencia en el que se produjeron.

Debes cambiar tu mindset.

”

¿Cómo cambió UBER el MODELO DE NEGOCIO?

Empresas tradicionales de taxis	Uber
Invierte \$\$\$ en comprar taxis	Contrata personas que ponen sus vehículos
Invierte \$\$\$ en contratar a choferes	Cada viaje es un contrato con un autónomo
Tiene una tarifa fija	Cada viaje es una cotización a mejor precio
Invierte en una central telefónica y personas atendiendo las llamadas	Desarrolla una App para que se conecten automáticamente usuario y oferentes
Contrata seguros para sus taxis	---
Tiene talleres de reparación de sus vehículos	---

Uber no invierte en activos fijos como taxis, choferes, oficinas, central de atención telefónica, telefonistas, seguros de vehículos, área de selección de personal, talleres de reparación de vehículos

Invierte en una APP para comunicación de los Usuarios con Oferentes, e incorpora a programadores de software para mejorar su aplicación.

¿Cuánto le cuesta a Uber ir a un nuevo país?

¿Cuánto le cuesta a las empresas tradicionales de taxis?

Problemas que resuelve el modelo de negocio de UBER

Sistema Tradicional	Uber
En días de lluvia no se consiguen taxis	En Uber siempre se consiguen choferes
En días festivos las centrales colapsan	La APP no colapsa, pueden llamar miles de personas
Nadie quiere ir a barrios peligrosos	Hay choferes que conocen esos barrios y no tienen inconveniente en ingresar
Viajes muy largos son muy caros	Hay oferentes que ofrecen mejores precios
El taxista puede ser maleducado, difícilmente sea despedido por la empresa.	Si calificas negativamente esa persona deja de ser considerado por Uber

En tu mercado



Qué problemas aún no están resueltos



Hacia dónde puede evolucionar el modelo de negocio en tu sector



Qué es aquello que puede hacerse diferente y cambiará el mercado



Qué innovaciones disruptivas pueden hacerse



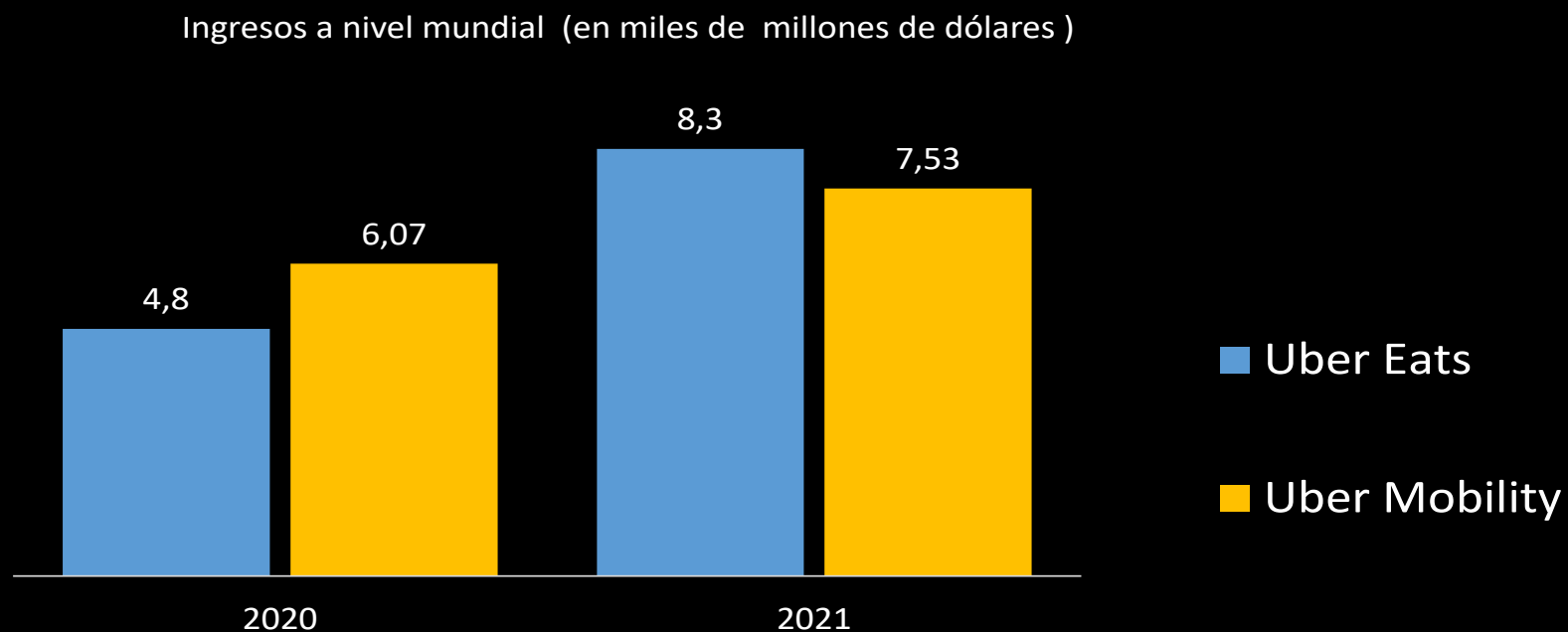
¿Sabías que?

- ¿En pocos años más la **Inteligencia Artificial** puede hacer que en muchos procesos de venta la IA sea más eficaz que los vendedores?
- ¿En los depósitos de Amazon una gran parte del trabajo lo hacen robots y en pocos años más, pueden sumarse **vehículos auto-dirigidos** como los de Google o drones que requieran poca intervención humana?
- ¿La industria de **reciclaje de plásticos** crecerá y una buena parte de viviendas y de mobiliario podrá realizarse con esos materiales?
- ¿La capacidad de **Google** de identificar tus preferencias es cada vez mayor pudiendo ofrecerte en pocos segundos y con un alto grado de exactitud el producto o servicio que mejor se asocia a tus características?
- Que ...

¿Un nuevo negocio en Uber?

Si, Uber Eats.
Envío de comida

En 2022, la facturación de Uber Eats está igualando a la de Uber Mobility



 Qué están haciendo en tu empresa 

No te quedes quieto:

Innova.

Busca problemas no resueltos.

Analiza cómo usar las nuevas tecnologías.

Cambia tu mindset para cambiar el modelo de negocio

¿A qué le dedican la mayor parte del tiempo los directivos de tu empresa?

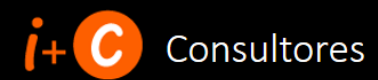
¿Gestionan el presente o diseñan el futuro?



Cuántas horas por semana y por
mes están dedicadas a diseñar el
futuro de la empresa



¡Comienza Ahora!



+20 años +250 proyectos