



Mesa Redonda

Disrupción en los modelos de negocio

Contexto Modelos de Negocio Disruptivos

Business Units



STRATEGY

Future Businesses



Strategic
Thinking



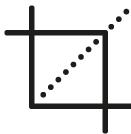
Innovation
Management



Culture
Building



Skills
Development



PROJECTS

Value Propositions



Research
Lab



Ideation
Lab



Prototyping
Lab



Development
Lab



Acceleration
Lab



VENTURE

Company Builders



Start up
Studio



Corporate
Studio



Education
Studio



Hydrogen Mobility_

Cliente: ALSET

Startup Studio

Business Acceleration

Año: 2016-a la fecha

Desarrollo de modelo de negocio y
"go to market strategy" para ALSET
hydrogen dual fuel technology_

Resultados_

- Redefinición Modelo de Negocios
- Estrategia Ecosistema
- Subsidio CORFO PTEC por USD\$ 5MM
- Financiamiento por USD\$ 40MM



Start up



Acceleration



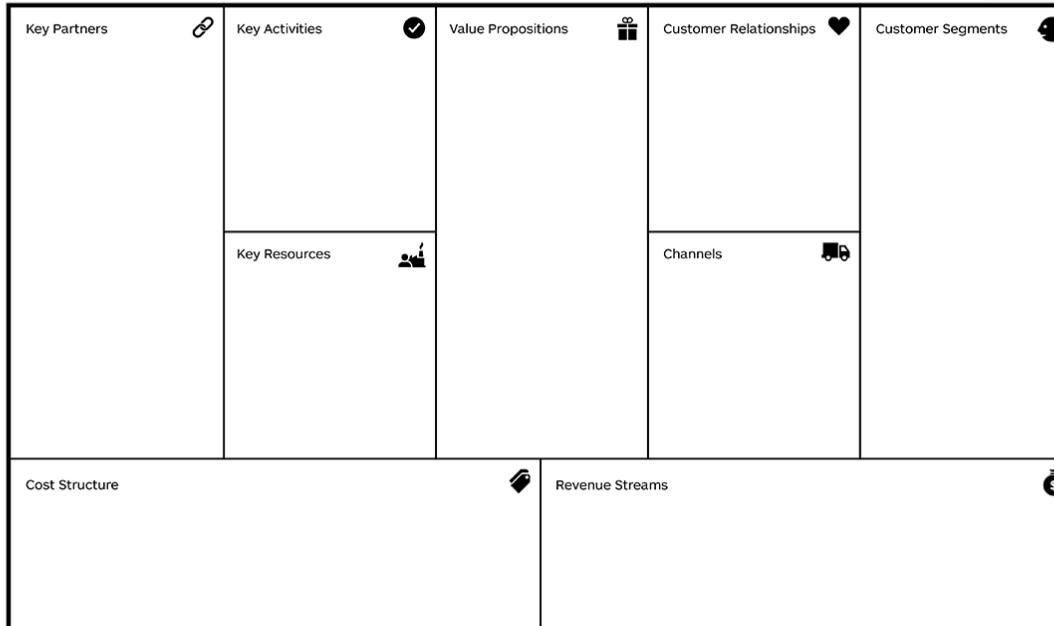
Qué es un Modelo de Negocios?

Qué es un Modelo de Negocios?

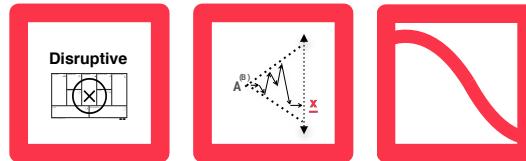
Una arquitectura estratégica que le permite **crear, distribuir y capturar valor** en un mercado.

Modelo de Negocios_

Business Model Canvas

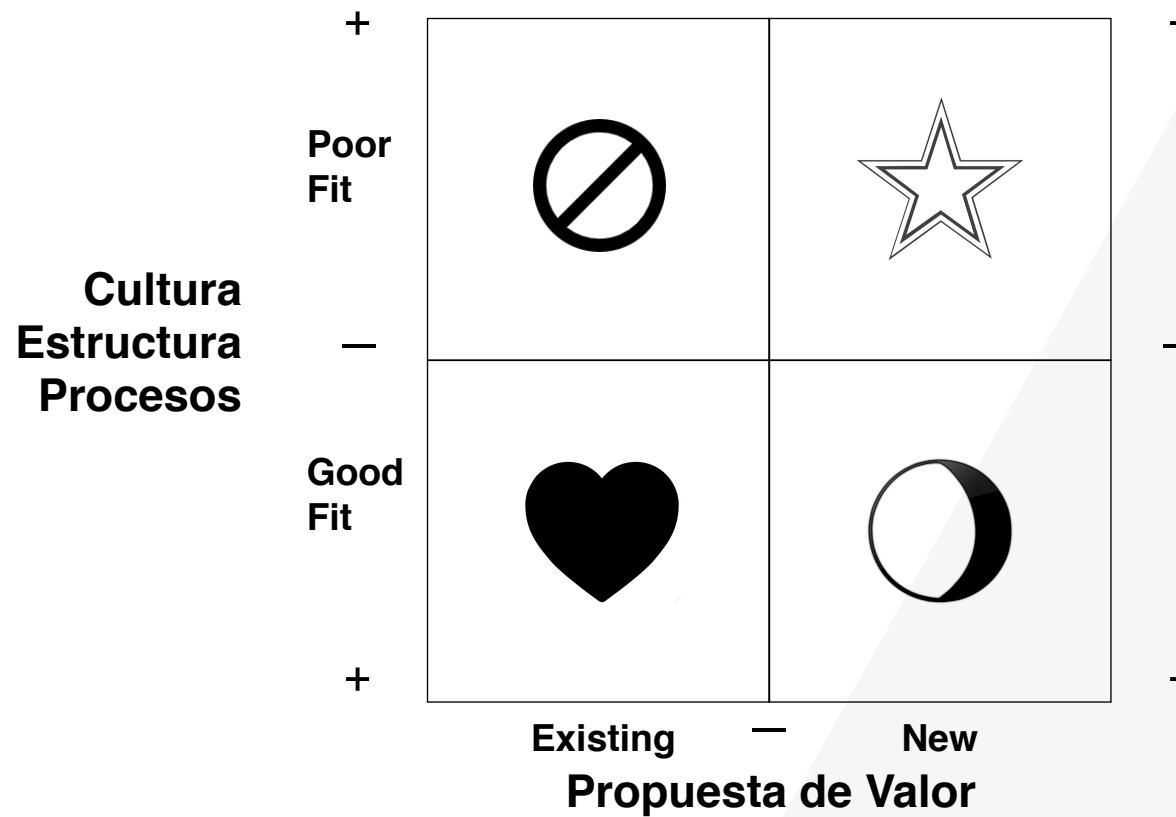


Es tan difícil disrumpir los modelos de negocios?

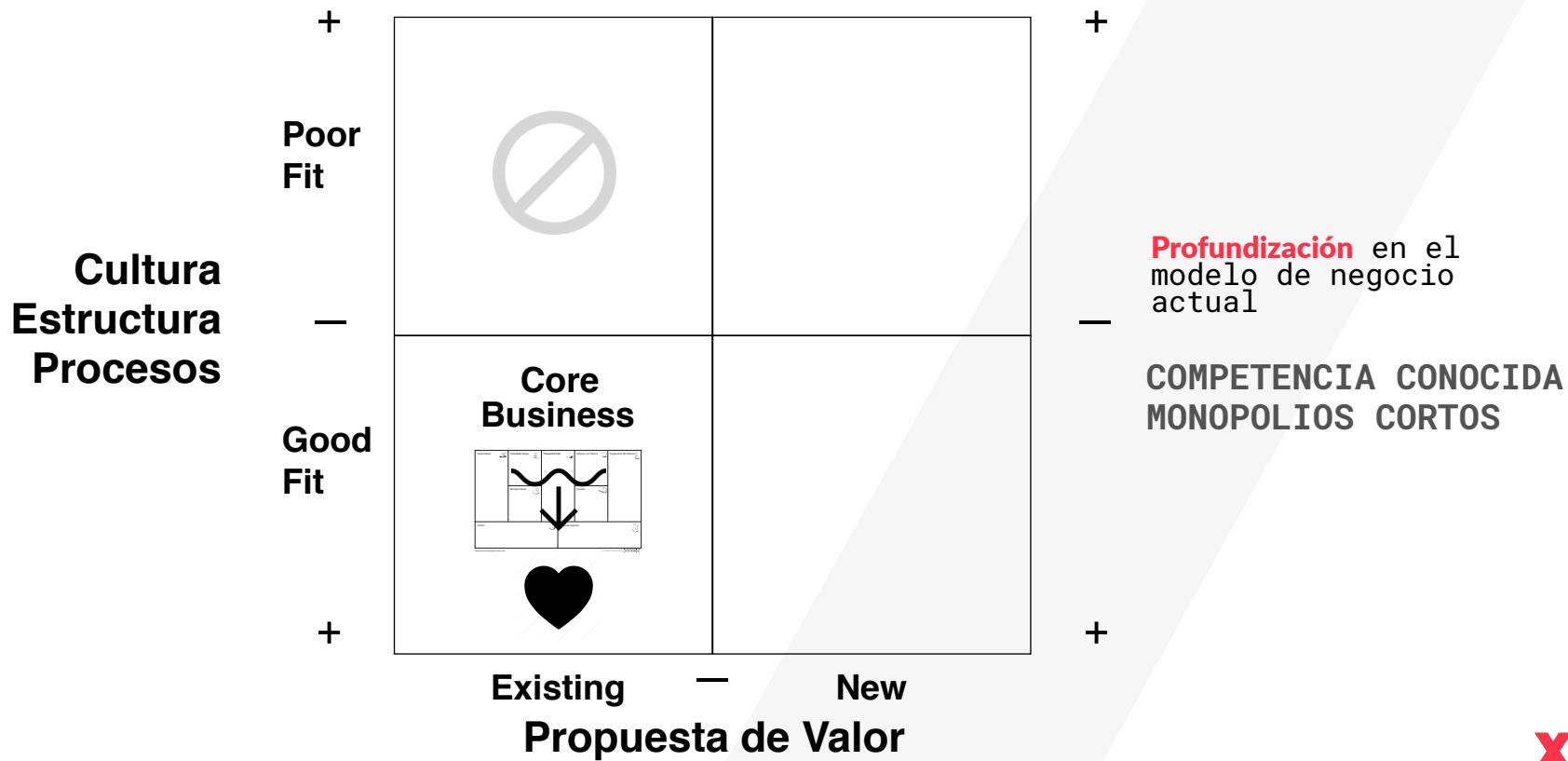


tres aproximaciones

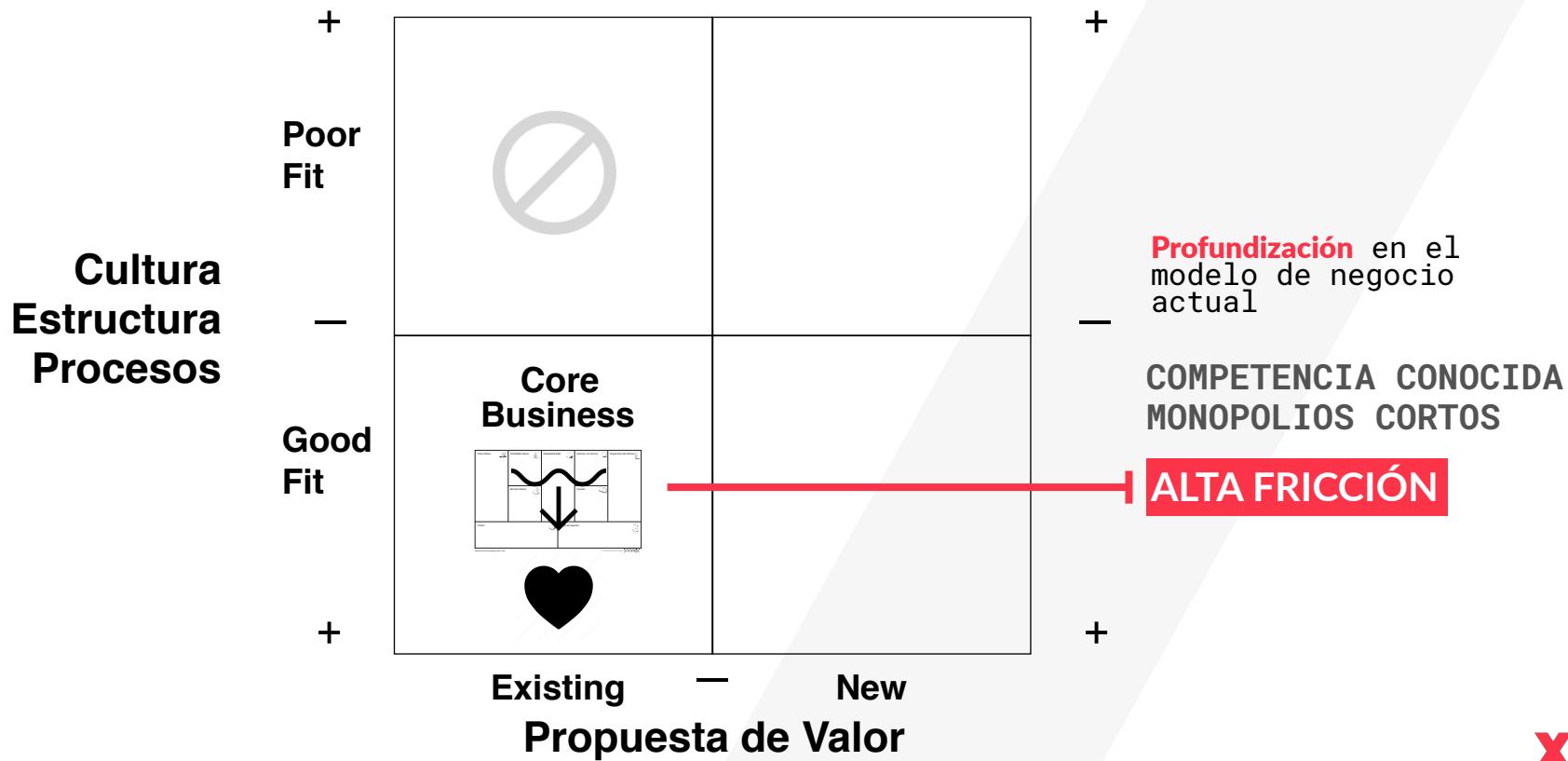
Ámbitos de la Innovación_



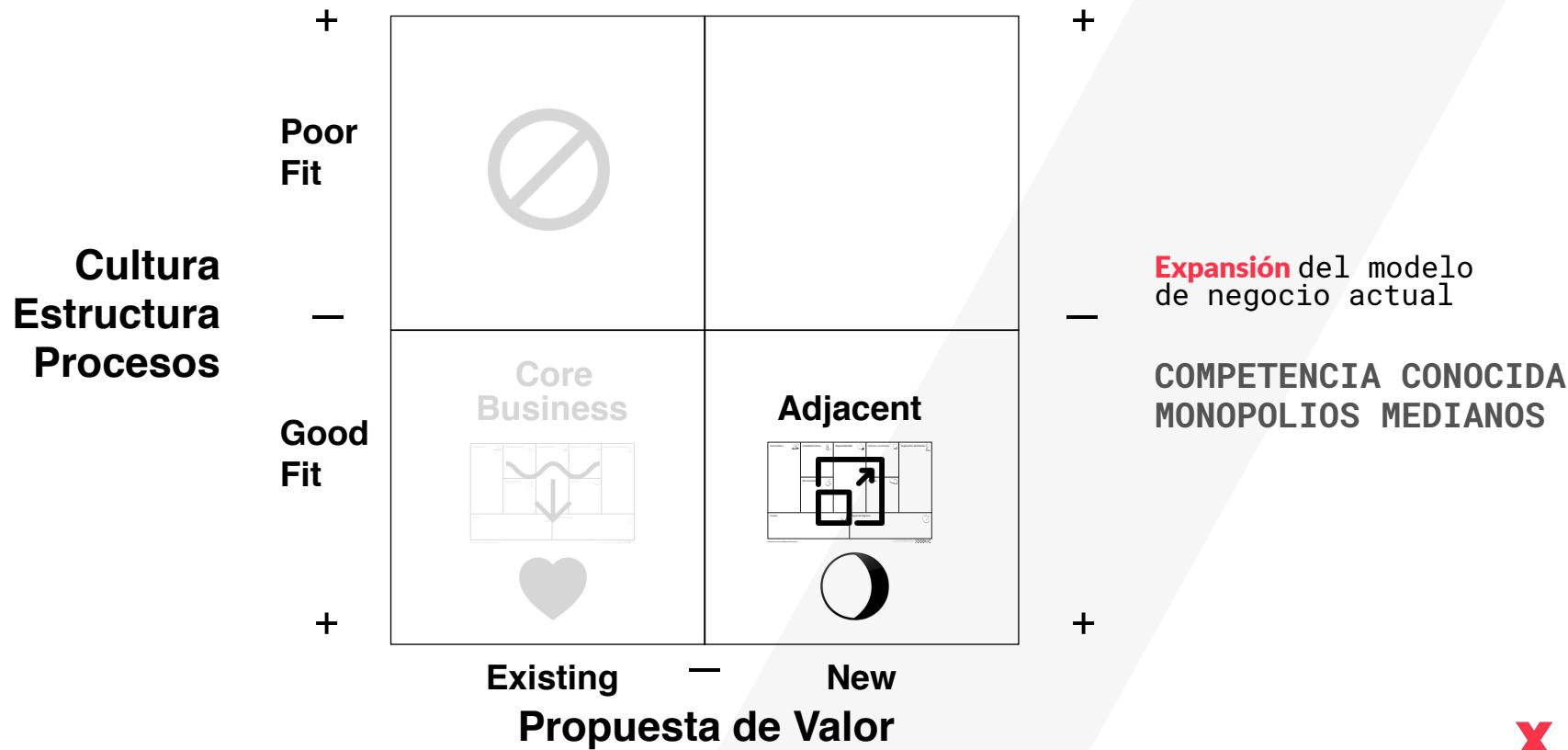
Ámbitos de la Innovación_



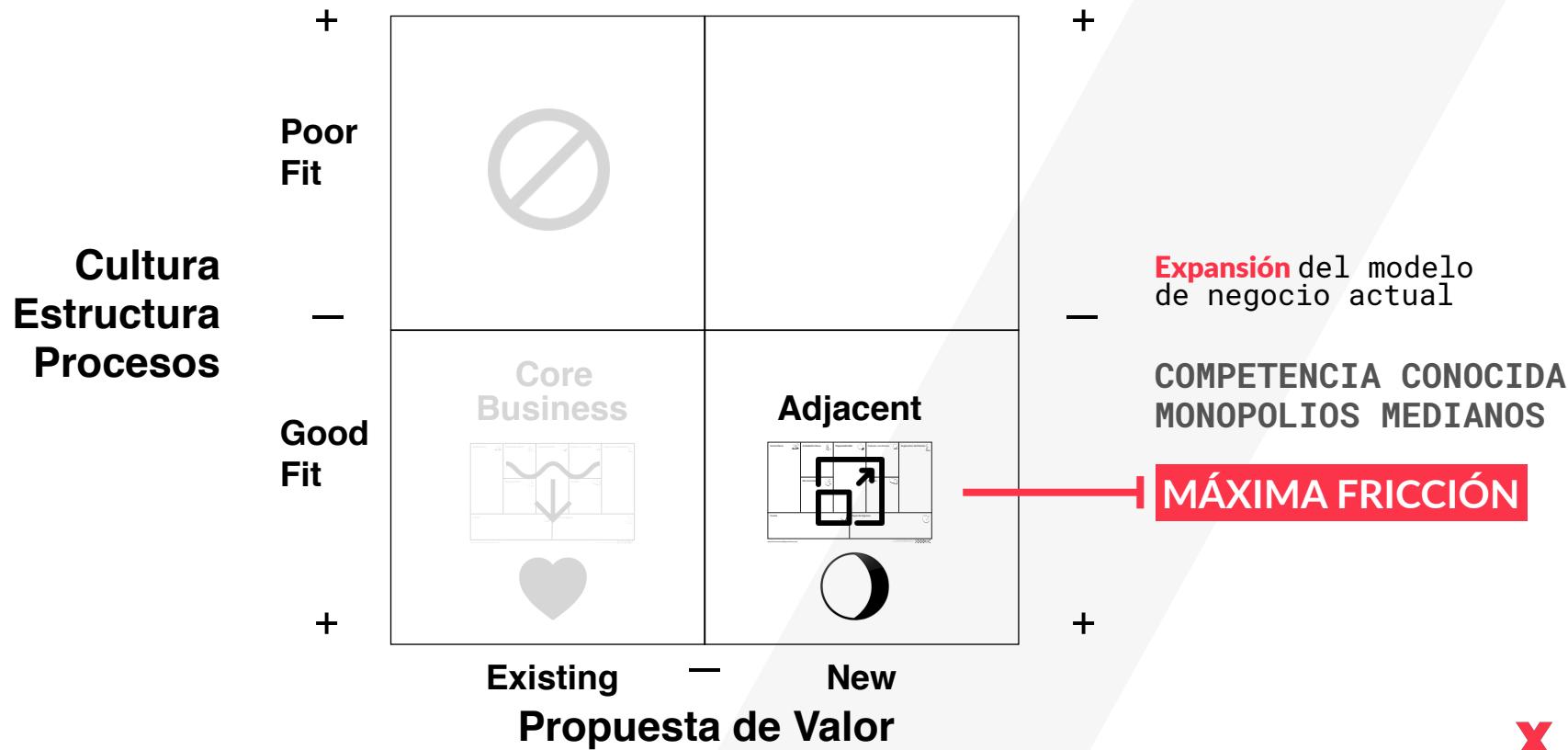
Ámbitos de la Innovación_



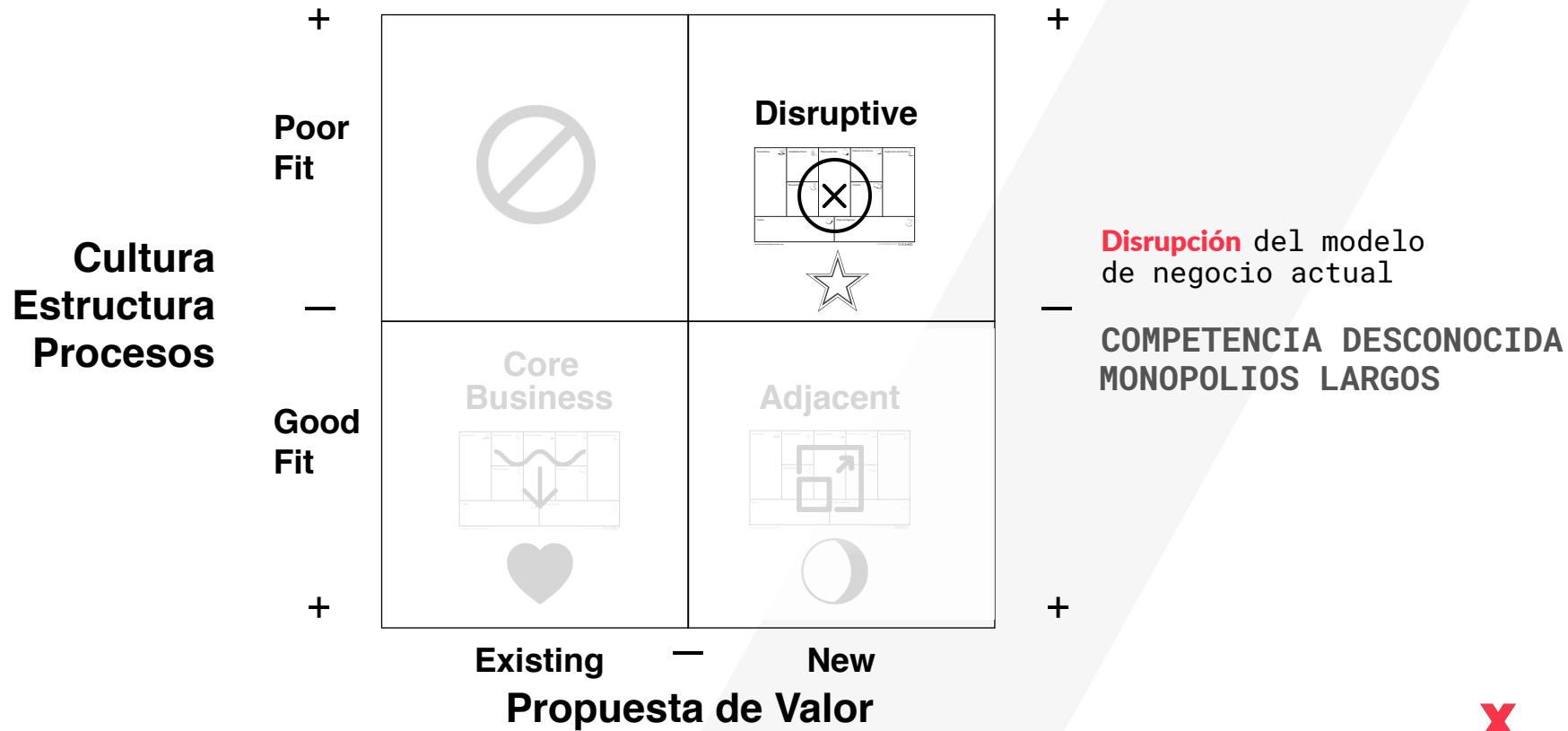
Ámbitos de la Innovación_



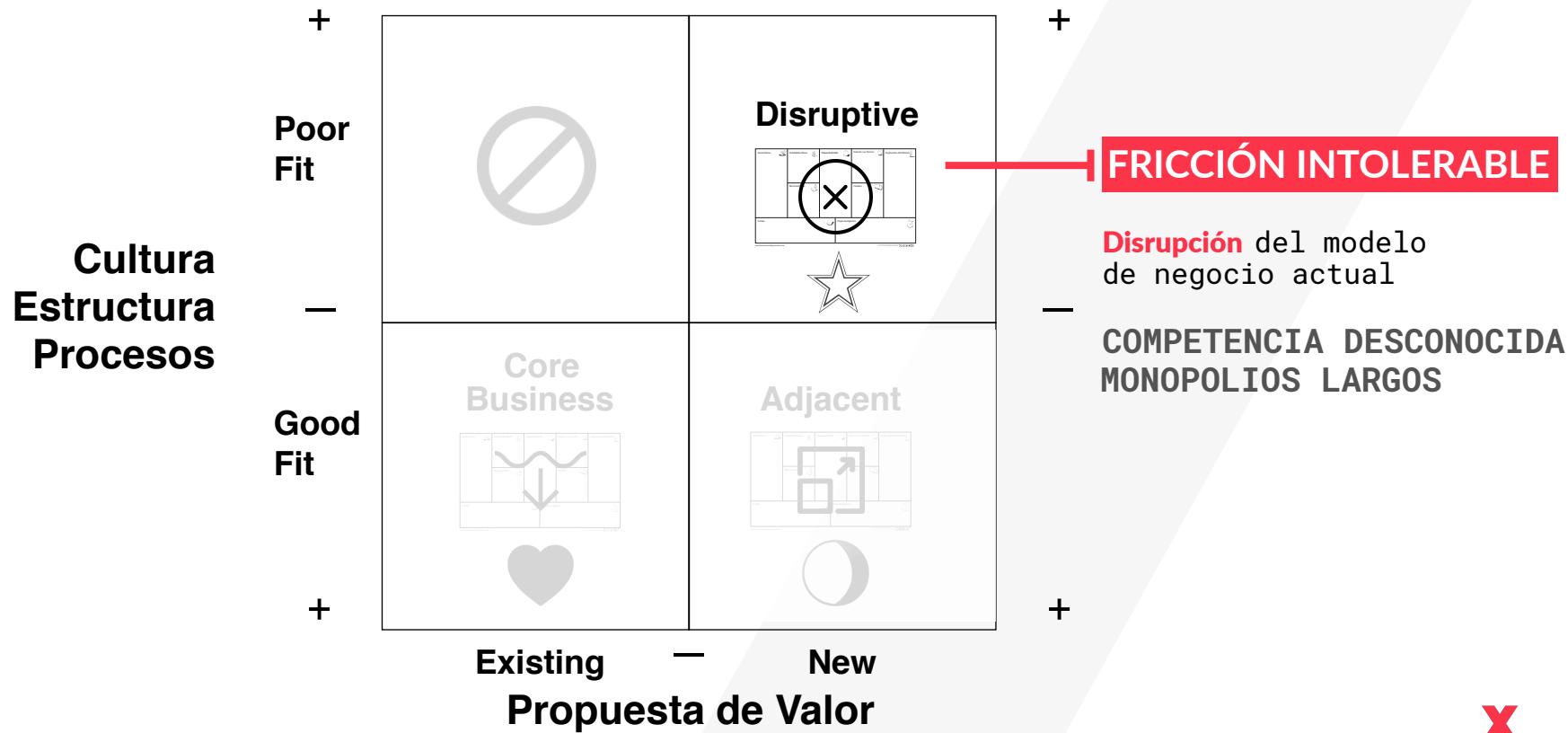
Ámbitos de la Innovación_



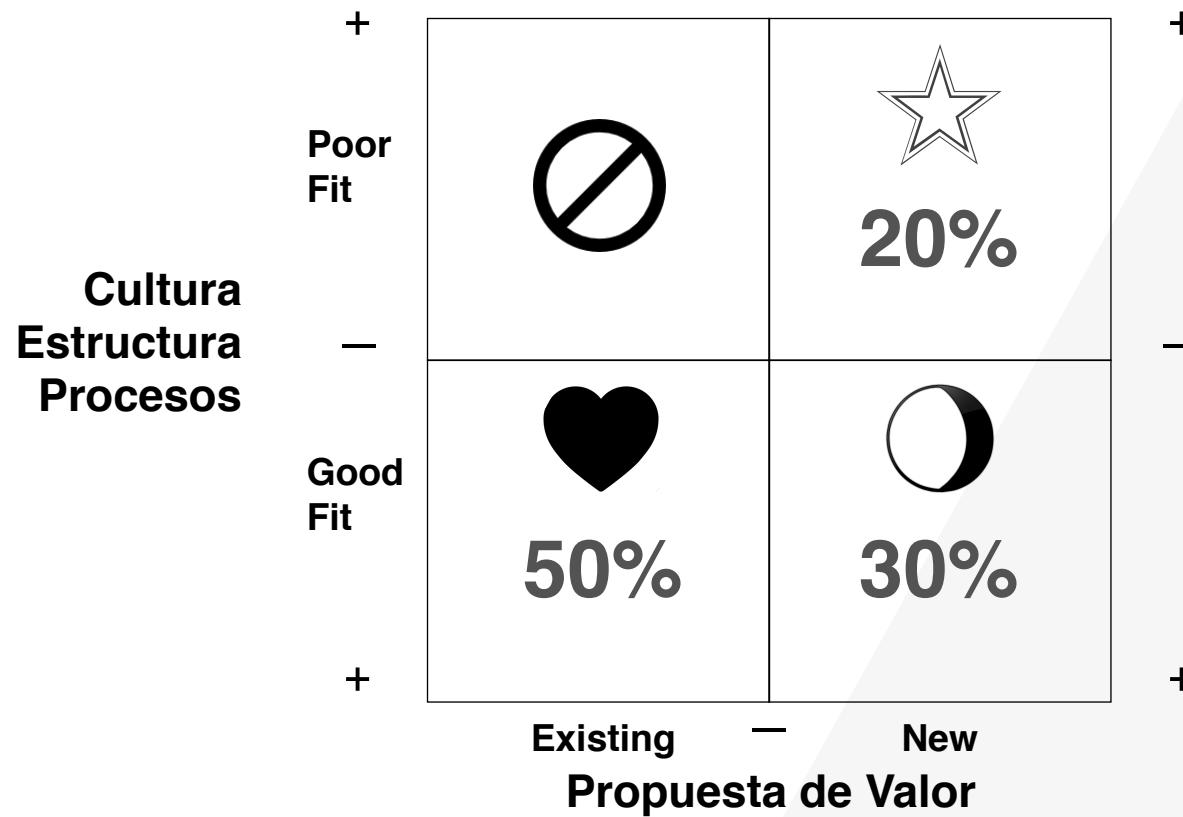
Ámbitos de la Innovación_



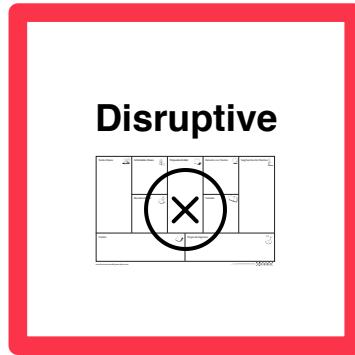
Ámbitos de la Innovación_



Estrategia de Portafolio

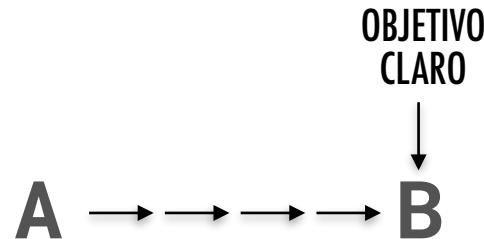


Primera dificultad_



Cuestionar y desafiar los paradigmas más duros del modelo de negocio actual en busca de nuevas formas de mirar tu industria/**propósito**.

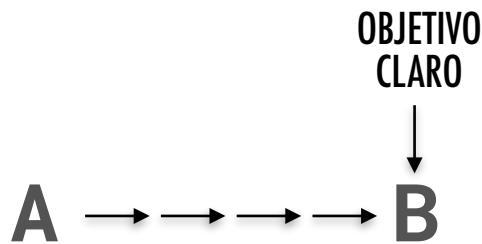
Escenarios_



Conocido

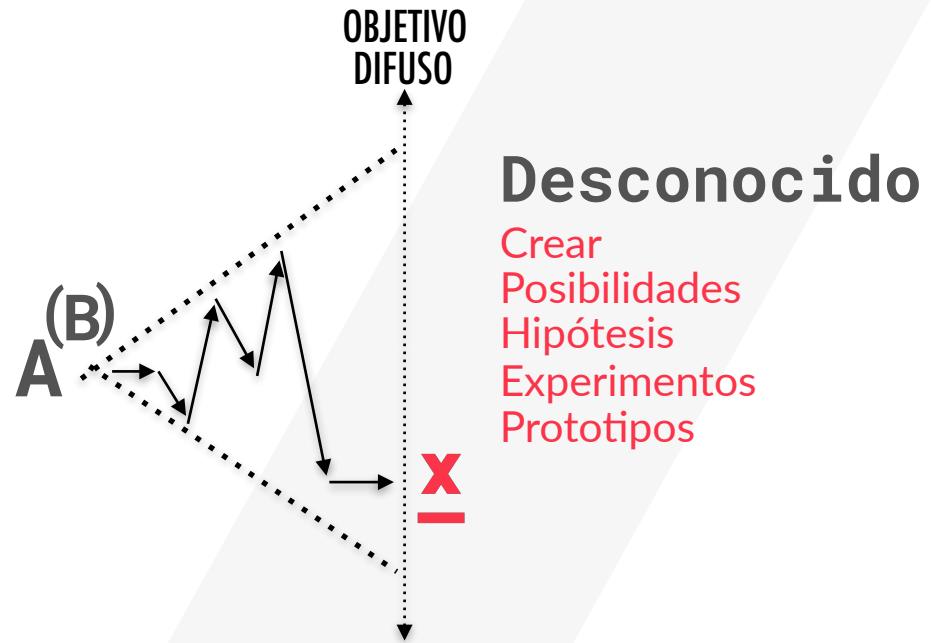
Mejorar
Datos
Conocimientos
Experiencias
Planes
Presupuestos

Escenarios_

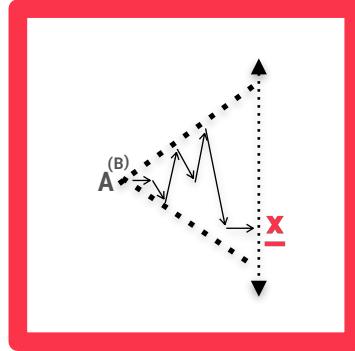


Conocido

Mejorar
Datos
Conocimientos
Experiencias
Planes
Presupuestos

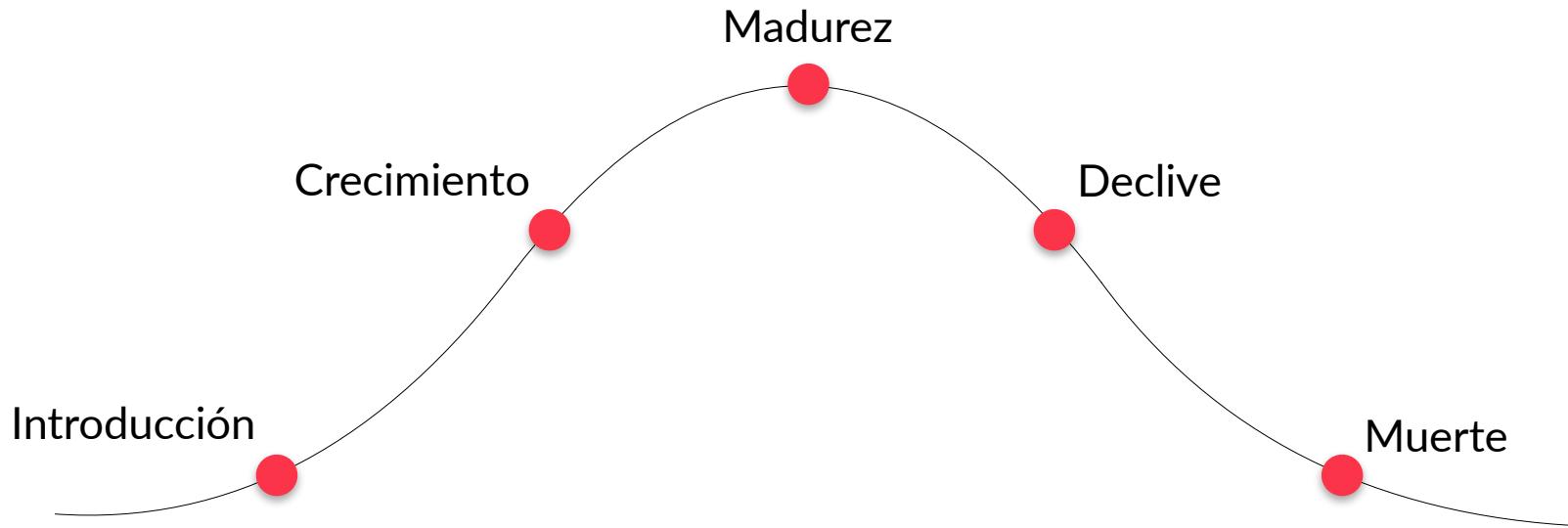


Segunda dificultad_

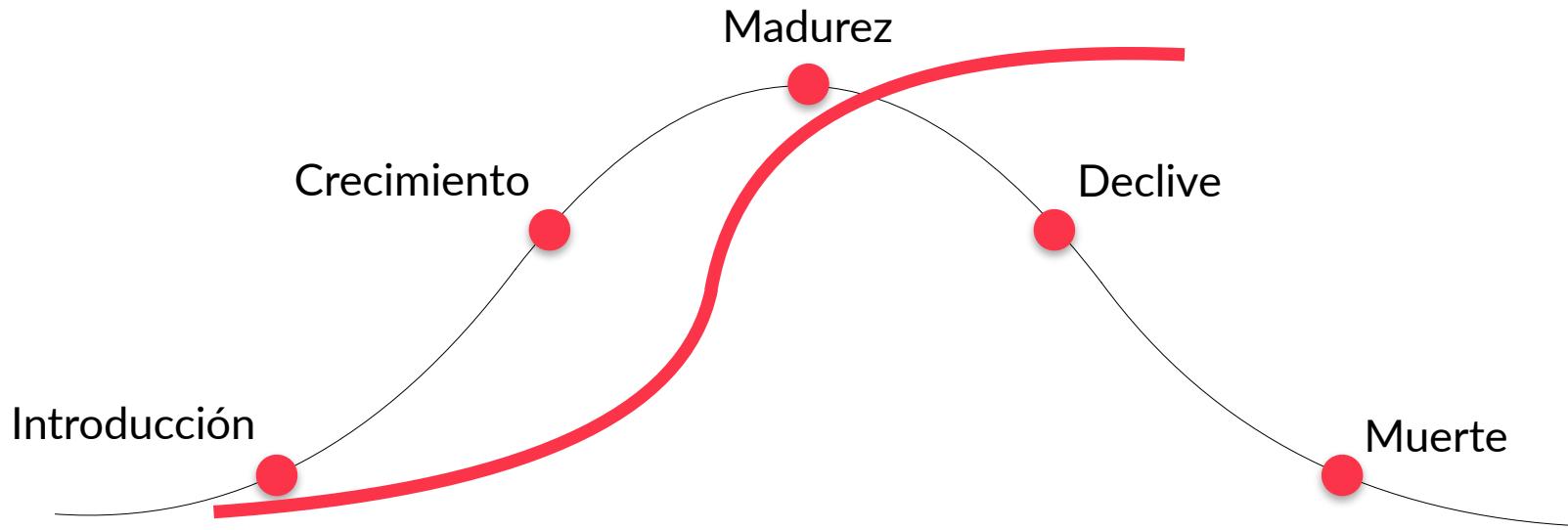


Hacer empresa en un escenario desconocido. Navegar sin datos. Desconfiar de nuestros conocimientos y experiencia.

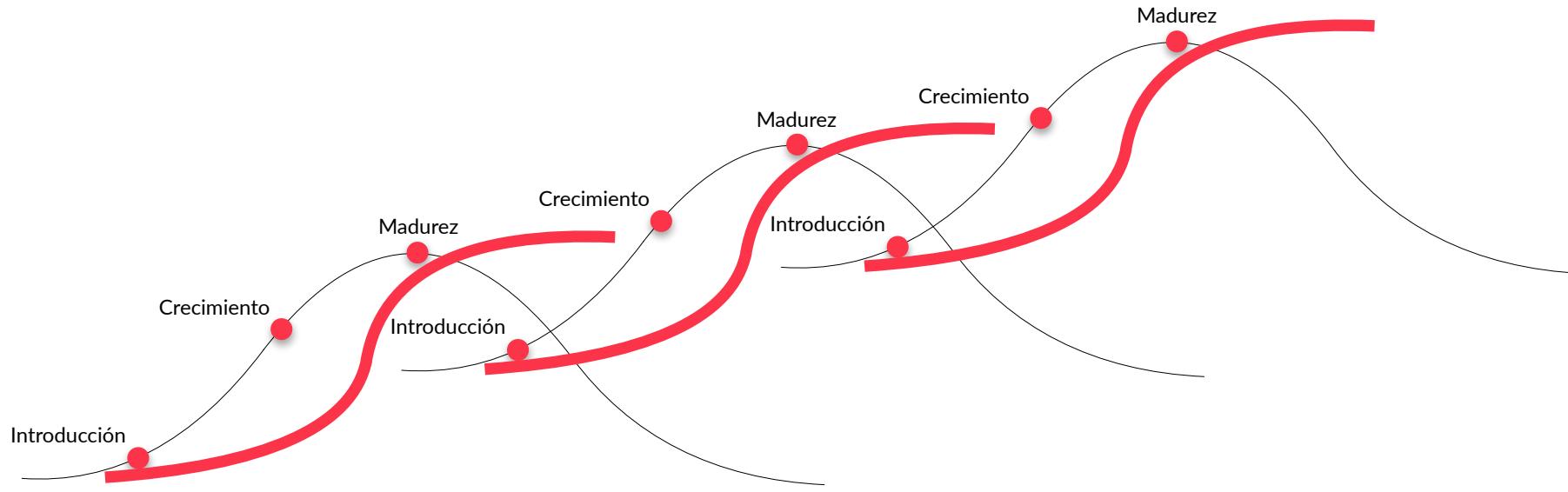
Ciclo de Vida



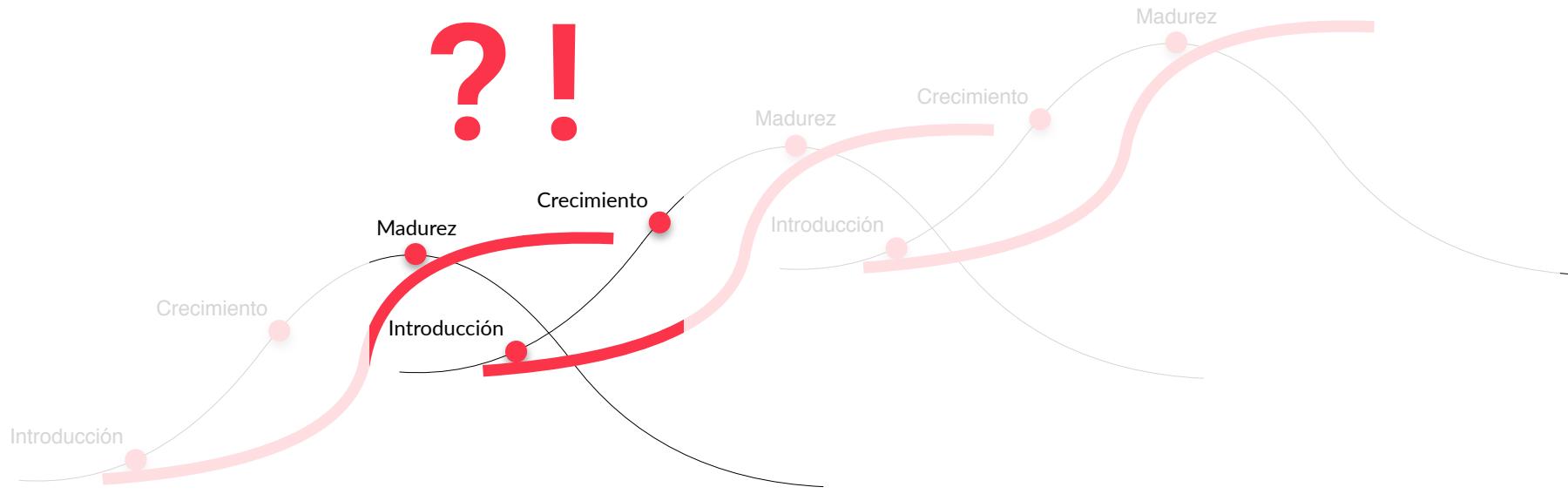
Ciclo de Vida



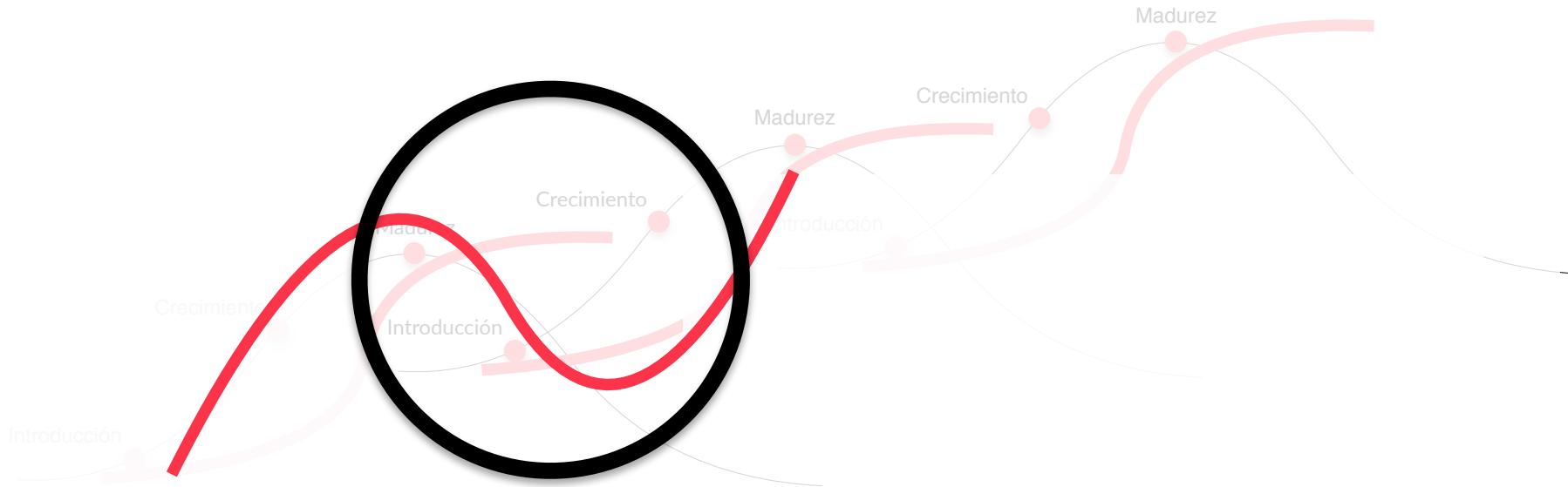
Ciclo de Vida Deseable_



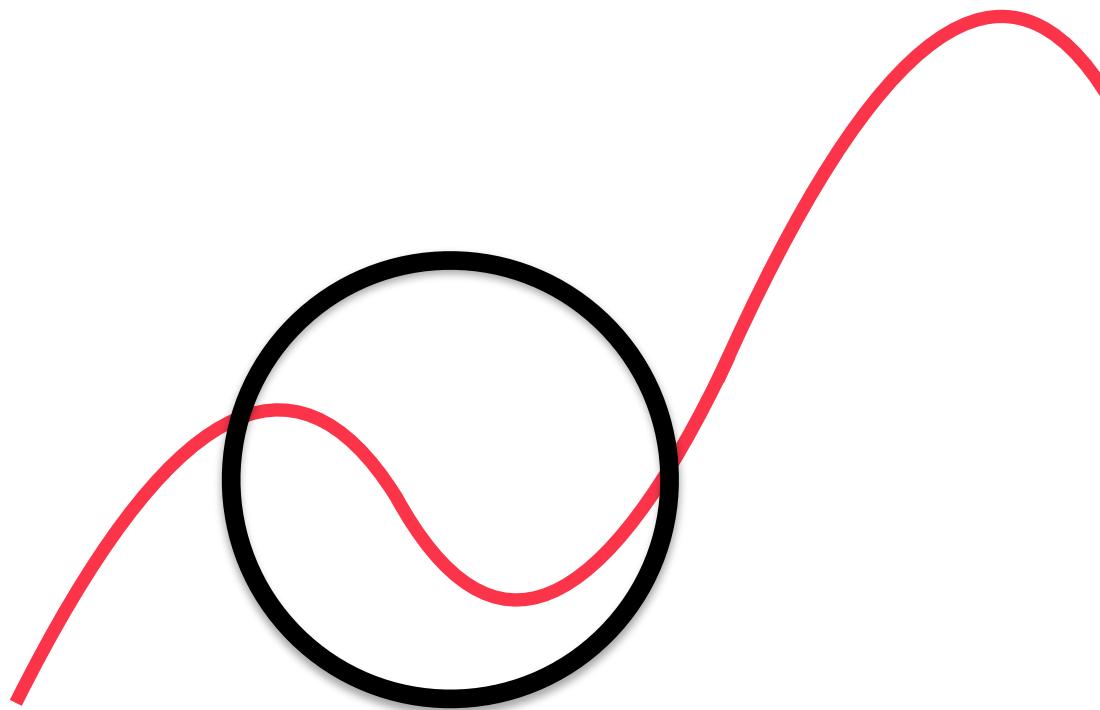
Ciclo de Vida Deseable_

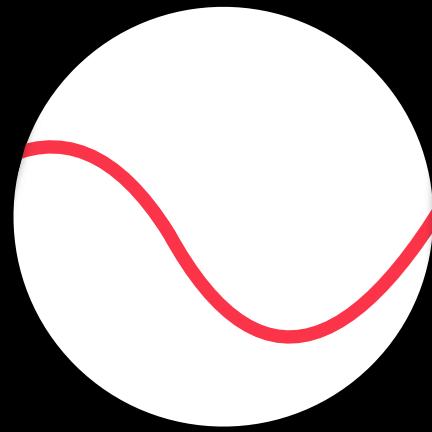


Ciclo de Vida Deseable_

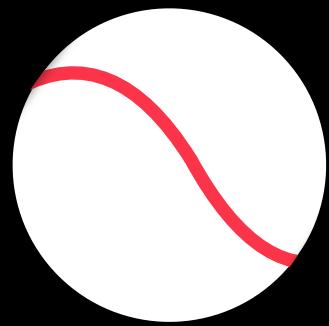


Ciclo de Vida Deseable_



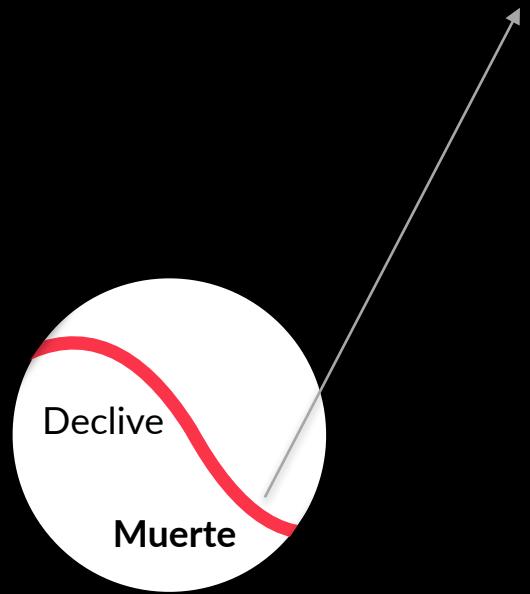


X
—



X
—

Quién está dispuesto a morir?



¿Quién tiene la **voluntad** de morir?



Tercera dificultad_

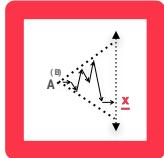


Tener la **voluntad** de transformarse.
Morir y renacer...

Desafíos para la disruptión_



1. Cuestionar los paradigmas más duros del modelo de negocio actual



2. Cambiar la forma en que enfrentamos los nuevos escenarios (cultura)



3. Tener la **voluntad** de transformarse.



Mesa Redonda
**Disrupción en los
modelos de negocio**

Gracias!

Contacto:
Rodrigo Edwards
f. +56994895736
idemax.cl

IDEAX
—