



Modelos de Madurez Aplicados a la Monetización de la Tecnología



Congreso de Investigación, Desarrollo e Innovación

Cuarta Edición
Noviembre 2019.

Félix Pardos De Sedas
CEO – Web Devices, Inc.

ESTA PRESENTACION CONTIENE INFORMACIÓN DE DOMINIO PÚBLICO, PROPIEDAD INTELECTUAL PROPIA Y PROPIEDAD INTELECTUAL DE TERCEROS, INCLUYENDO LOGOS, METODOLOGÍAS, “KNOW HOW”.
LOS DERECHOS SOBRE EL MATERIAL DE TERCEROS CORRESPONDEN A LOS DUEÑOS DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL Y SOLO SON USADOS CON FINES EDUCATIVOS O ILUSTRATIVOS.

Agenda

Modelos de Madurez Aplicados a la Monetización de la Tecnología

El Porqué y como alinear el conocimiento a un modelo de Monetización.

Modelo de Madurez

La definición de un Producto

Pirámide de Maslow

Definición Productos en Base a la Pirámide de Necesidades

Modelo de Startups – Alineados a las necesidades que suplen.

Qué es una Matriz de Riesgo y la ponderación del riesgo.

Los Procesos de Control de Cambio

El Círculo de Deming y el Modelo Kaizen.

Estrategia de Precios - Modelos

1. Perpetuidad + Soporte sin Costo
2. Suscripción
3. Por Consumo
4. Desmaterializado
5. Transferido
6. Publicitario
7. Freemium + Compras en la App

Conclusiones

Tamaño y Situación del Mercado en el Año Anterior de Elecciones, 2014



País	Año 2014
Panamá	760.3M
Costa Rica	1099.4M
Salvador	407.9M
Nicaragua	338M
Honduras	333M
Rep. Dominicana	650M
Guatemala	811.4M

Modelo de Madurez Aplicado a la Monetización

Ajustes, Optimización
y Mejora Continua

Definición del Plan de Mejoras y Priorización de las mejoras, análisis de los costos asociados a las mejoras, riesgos mitigados o asumidos.

Pruebas de Campo
Funcionalidad

Pruebas Iniciales con usuarios, registro de la experiencia de usuarios, retroalimentación auditable

Definición Clara

Definición Clara Mínimo Producto Viable – Documentación desarrollada, mercado meta validado, proceso de “Go-To-Market” Definido, Prototipo Inicial.

Definición Incipiente

Revisión de las Regulaciones legales, impuestos, requerimientos técnicos básicos y componentes Del producto. Evaluaciones de riesgo. Revisión del RAS – Reliability, Availability, Serviceability

Entendimiento de
De la Necesidad

Entendimiento y Fase de Definición de la Idea para convertirlo en Producto que resuelva una necesidad y exista un mercado meta y un modelo viable de comercialización

Pirámide de las Necesidades Humanas

Necesidad de Ser

Autorrealización

moralidad, creatividad, espontaneidad, falta de prejuicios, aceptación de hechos, resolución de problemas

Reconocimiento

autorreconocimiento, confianza, respeto, éxito

Necesidades Básicas

Afiliación

amistad, afecto, intimidad sexual

Seguridad

seguridad física, de empleo, de recursos, moral, familiar, de salud, de propiedad privada

Fisiología

respiración, alimentación, descanso, sexo, homeostasis

Las Necesidades Humanas convertidas en Areas para Crear Productos y Soluciones

Social impact



Self-transcendence

Life changing



Provides hope



Self-actualization



Motivation



Heirloom



Affiliation and belonging

Emotional



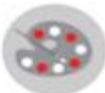
Reduces anxiety



Rewards me



Nostalgia



Design / aesthetics



Badge value



Wellness



Therapeutic value



Fun / entertainment



Attractiveness



Provides access

Functional



Saves times



Simplifies



Makes money



Reduces risk



Organizes



Integrates



Connects



Reduces effort



Avoids hassles



Reduces cost



Quality



Variety



Sensory appeal



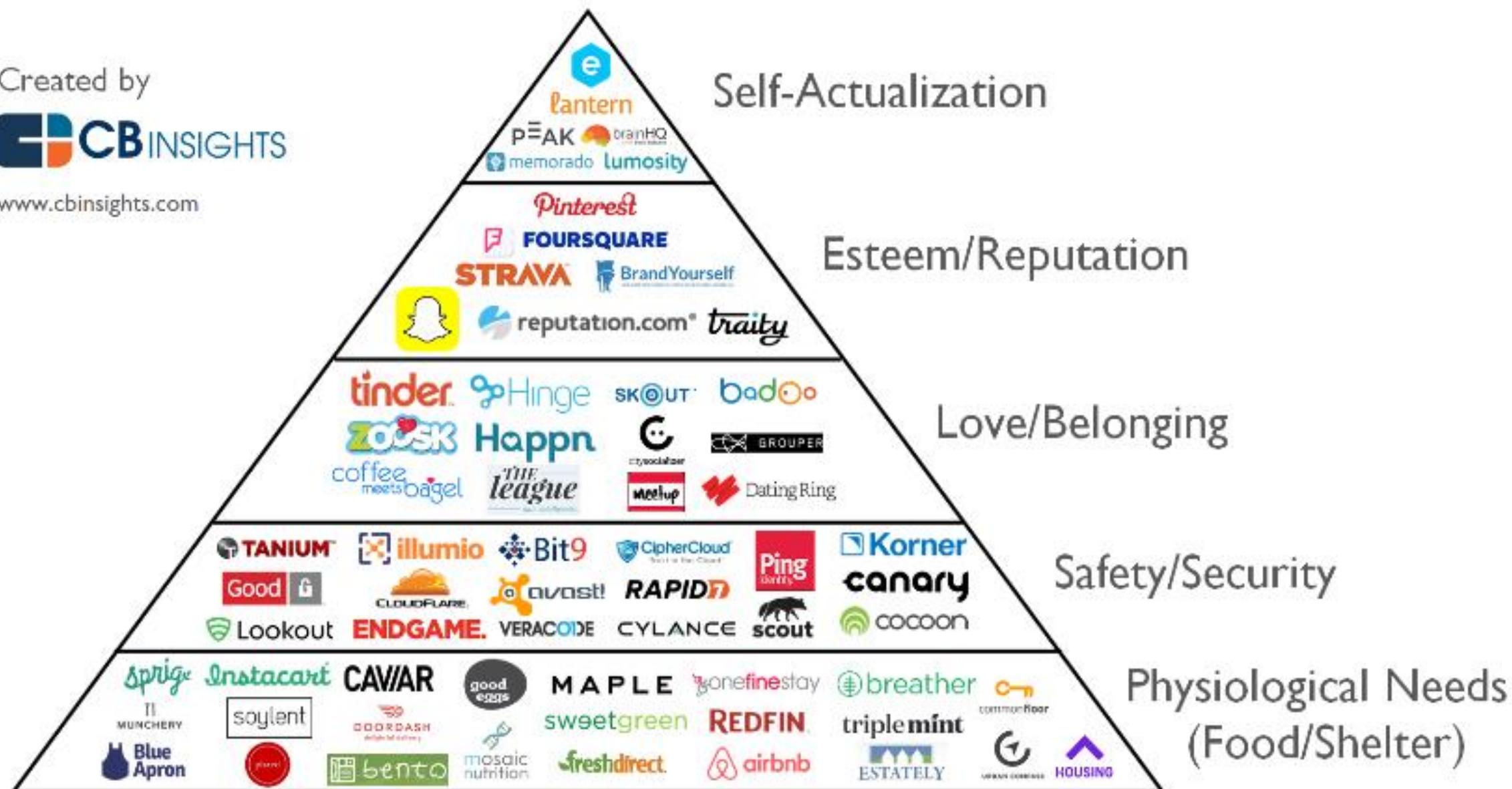
Informs

MASLOW'S HIERARCHY OF STARTUPS

Created by



www.cbinsights.com

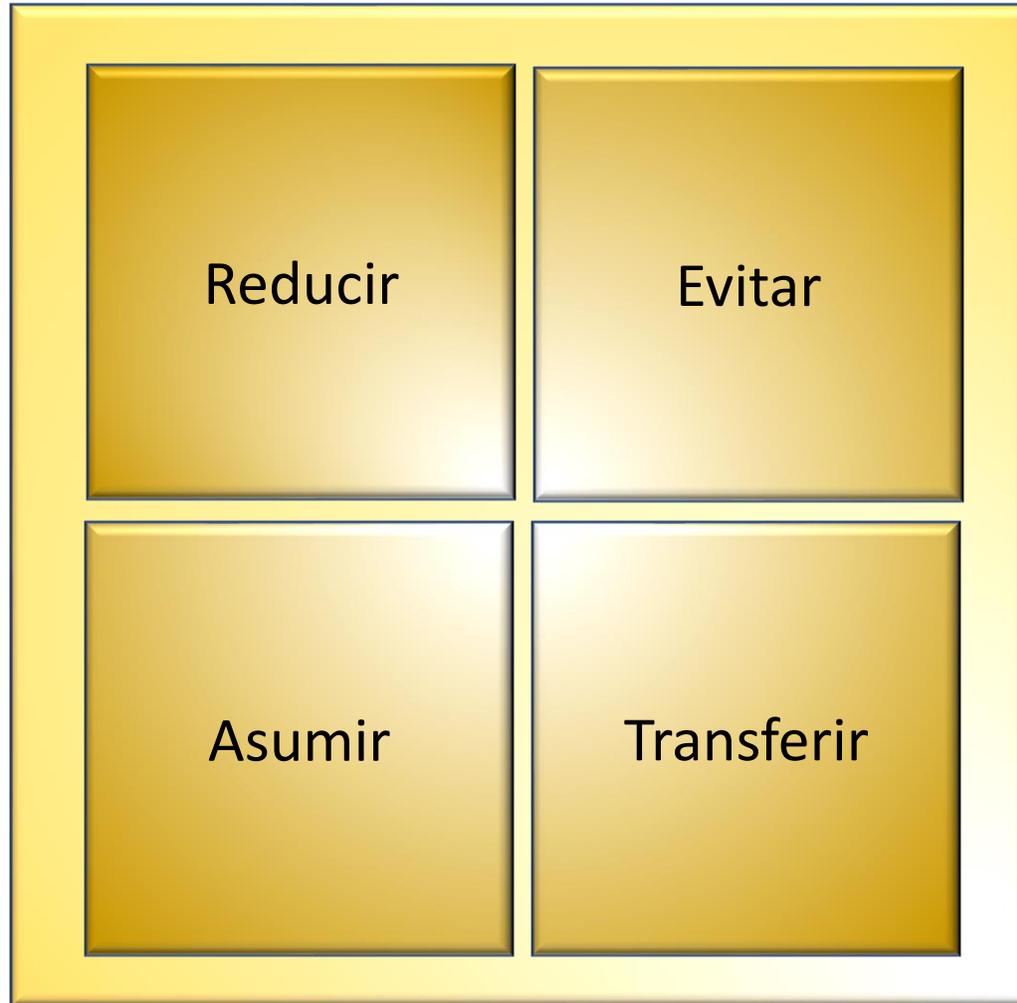


La Matriz de Riesgos y Metodología de Valoración de Riesgos

PROBABILIDAD VS IMPACTO

		PROBABILIDAD				
		Raro	Poco probable	Posible	Muy probable	Casi seguro
CONSECUENCIAS	Despreciable	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Medio
	Menores	Bajo	Bajo	Medio	Medio	Medio
	Moderadas	Medio	Medio	Medio	Alto	Alto
	Mayores	Medio	Medio	Alto	Alto	Muy alto
	Catastróficas	Medio	Alto	Alto	Muy alto	Muy alto

Posturas de Riesgo



Todas las posturas
Son válidas, mientras sean Identificadas
y Ponderadas.



Ejemplos de Riesgos

Riesgo País (Intrínseco)

Riesgos asociados

Pérdida de datos

Integridad de los datos

Calidad de servicio

Procesos operativos

Pérdida de la Inversión

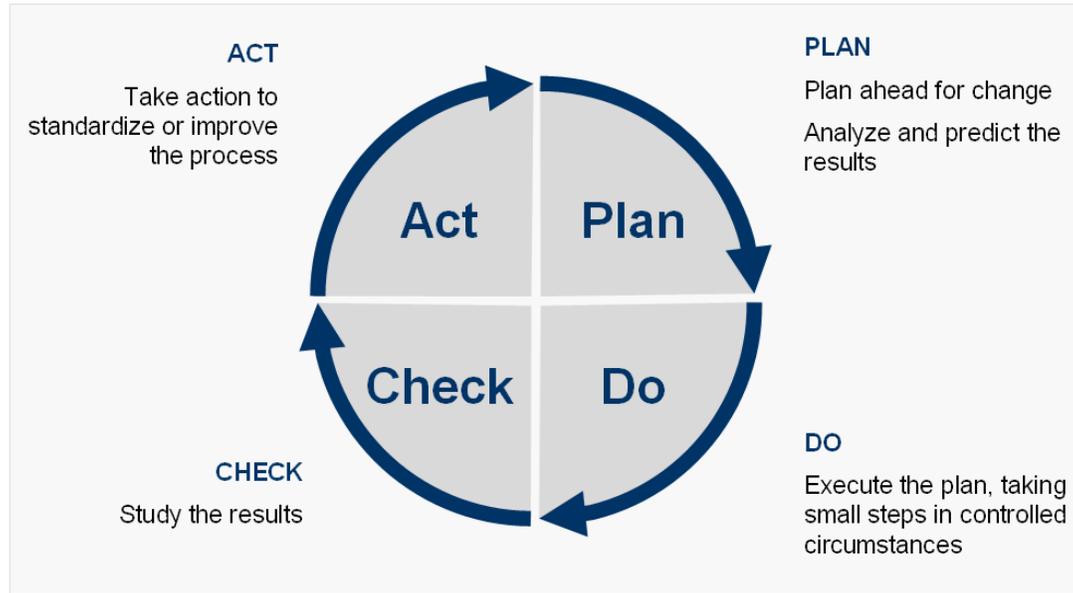
Obsolescencia Tecnológica

Control de Cambios



This is a visualization of the Deming Cycle

Deming Cycle



改善

Deming (PDCA) / Kaizen

Estrategia de Precios

Precio Mercado

Valor Percibido

Producto
o
Servicio

- En productos se tiene
 - Costo de Venta
 - Costo de Distribución, transporte y nacionalización
 - Amortización de la línea de producción o desarrollo de Software.
 - El costo de la Innovación y R&D
- Tradicionalmente en alta tecnología el precio mercado vs costo, es una relación cercana al 72%

Definición muy clara del Mercado Meta

NETFLIX



Spotify[®]

1. Modelo de Monetización por Suscripción

- Se inició con la suscripción de Antivirus y es el caso típico de la industria de seguridad.
- Se establece la relación entre costos fijos y variables dependiendo del TAM (Total Addressable Market)
- Toda la industria de Software está migrando hacia esto – Office365, Oracle con licencias a término, etc.
- Suscripción de Acceso a Propiedad Intelectual.

2. Modelo de Monetización Perpetuo + Soporte sin Costo



- Licencias Windows de las Pcs y Laptops – Licencia Perpetua durante la vida útil del producto tiene derecho a actualizaciones
- Software de las impresoras



The AWS logo, consisting of the lowercase letters 'aws' in a dark blue, sans-serif font.

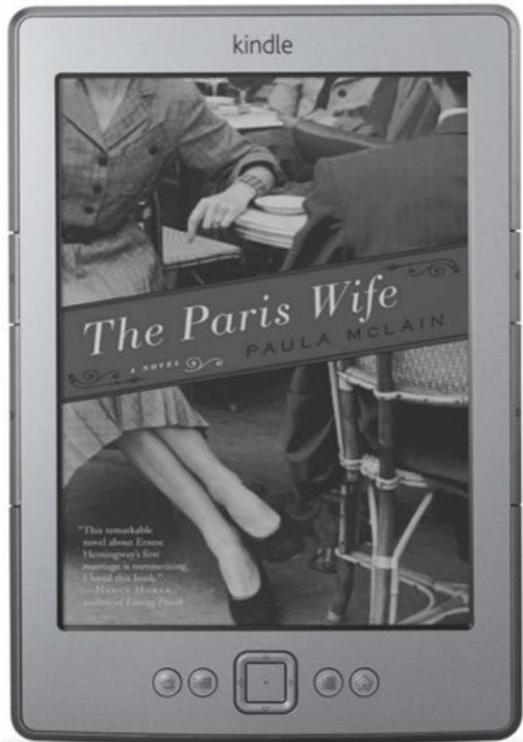
Google Cloud

3. Modelo de Monetización Por Consumo

- Licencias Windows de las Pcs y Laptops – Licencia Perpetua durante la vida útil del producto tiene derecho a actualizaciones

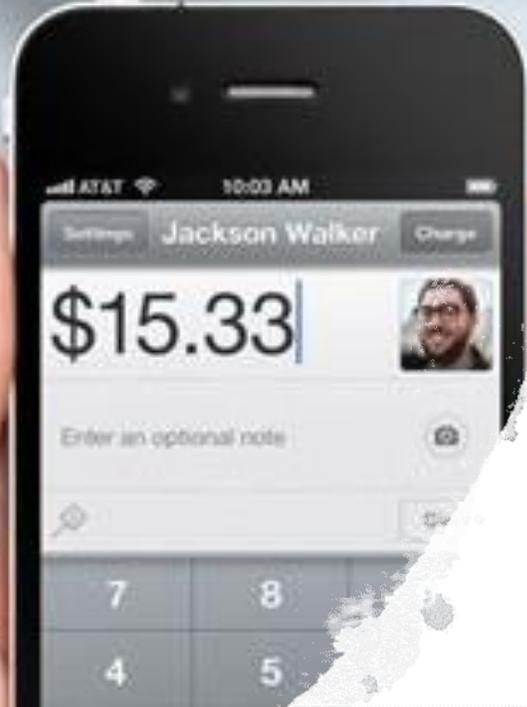


Microsoft Azure



4. Modelo de Monetización Desmaterializado

El producto se vende al costo, porque genera las oportunidades de venta futuras.



5. Modelo de Monetización de Costo Transferido

Servicios de Comercio Electrónico B2C en China

Transacciones B2B Gratuitas



Google

6. Modelo de Monetización Publicitario

Servicios de Búsqueda

FaceApp



grammarly

7. Modelo de Monetización
Freemium + Compras en la App

Conclusiones

Es sumamente complejo, convertir las ideas en productos y servicios exitosos.

Se requieren conocimientos de muchas disciplinas, Finanzas, Contabilidad, Administración, Mercadeo, Ventas, etc.

El proceso del “Go to Market”, incluye muchas cosas, esto es solo un pantallazo de algunas.