

Vida y obra de Elon Musk

Itzel Alejandra Vega Magaña

Objetivo

Conocer uno de los modelos de negocio de Elon Musk para validar las oportunidades de mejora en los despachos de la firma

Quién es Elon Reeve Musk

Físico, Emprendedor,
Inventor y Magnate
Sudafricano, nacido el
28 de junio de 1971
en Pretoria, Sudáfrica.



Infancia

La exposición “Energía Solar y combustibles fósiles”, lo convierten en víctima de bullying, sin embargo es lo que lo lleva a luchar por sus ideales.



Juventud

Obtiene una beca
para estudiar
Administración de
Empresas y Física
en la Universidad
de Pensilvania



Emprendedor

Finaliza 2 carreras y toma la decisión de abandonar un doctorado para iniciar sus primera empresa junto con su hermano



Segunda empresa

Servicios financieros
y pagos vía correo
electrónico.

Fusión:

X.com + Confinity =
PayPal



Los triunfos continúan

Las ganancias que dejó PayPal son el origen de:



SpaceX

Desarrolla y produce naves espaciales y cohetes reutilizables, con reducción de costos y fiabilidad.

Principal objetivo llevar astronautas a Marte



Tesla

Sus inicios en 2003 con la unificación de AC Propulsion (Marc Tarpenning y Martin Eberhard) y Elon Musk se desarrolla el proyecto de los autos eléctricos

2008 Eberhard sale de Tesla y Musk continua la travesía, logrando la primera sucursal en Los Ángeles



Tesla

Transición hacia el transporte sostenible.



Iniciar con un auto deportivo de alto costo, para obtener ganancias que permitirían desarrollar autos mayormente asequibles

Modelo de Negocio Tesla

1. Propuesta de valor
Vehículos totalmente eléctricos de tecnología avanzada

2. Segmentos de clientes

- a) Lujo de gama alta
- b) Vehículos comerciales
- c) Comunidad verde
- d) Coches deportivos rápidos
- e) Seguidores de Tesla
- f) Seguidores de Elon Musk

3. Socios Clave

Alianzas
Empresa de leasing de coches
Principales Proveedores
Dana Holding
Panasonic
Gobierno

4. Actividades Clave

Innovación y Desarrollo
Ventas y Marketing
Construcción y mantenimiento de la red de estaciones de carga

5. Relaciones con los Clientes

Servicio al cliente
Marca
Reputación

6. Recursos Clave

Vehículo eléctrico y conocimiento tecnológico
Inversor
Sistema de baterías
Refrigeración eficaz
Automatización e Ingeniería

7. Canales de comercialización

8. Flujos de ingresos

Tesla Energy

Empresa subsidiaria de Tesla que se especializa en energía solar



Como aplicar el Modelo de Negocio de Tesla

- Propuesta de valor. Firma Certificada
- Segmento de clientes. Procesos Fiscales
- Socios clave. Despachos pertenecientes a la Firma
- Actividades clave. Capacitaciones
- Relaciones con los clientes. Satisfacción del cliente
- Recursos clave. Firma internacional
- Canales de comercialización. Página web
- Flujo de ingresos. Presidencia y área contable

Conclusiones

Importante personaje de la industria tecnológica que ha demostrado poder revolucionar varios sectores como el automotriz, las energías fósiles e incluso el espacio nos dice que "Las personas trabajan mejor cuando saben cuál es el objetivo y el por qué. Es importante que las personas se sientan entusiasmadas de venir a trabajar por la mañana y disfrutar de su trabajo"