



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**RUBEN RIVAS MARIN**

**DESARROLLO EMPRESARIAL**

**CUADRO SINOPTICO CAPITULO 5**

**MODELO DE NEGOCIOS**

## MODELO DE NEGOCIOS

Un modelo de negocio es una herramienta previa al plan de negocio que te permitirá definir con claridad qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, a quién se lo vas a vender, cómo se lo vas a vender y de qué forma vas a generar ingresos.

### TIPS DE MODELO

**Ponte como objetivo un nicho de mercado específico.**

Cuanto más concreta sea la descripción de tu cliente, mejor.

**Mantén la sencillez.**  
Si no eres capaz de describir tu modelo de negocio en diez palabras o menos es que no tienes un modelo de negocio.

**Copia a los demás.**  
El comercio lleva un montón de tiempo conviviendo con nosotros, de modo que a estas alturas ya deben de haberse inventado todos los modelos de negocio posibles.

**Sé expansivo.**  
Los modelos de negocio que intentan aumentar el tamaño del pastel en vez de hacerse con más pedacitos del mismo pastel son los que mejor funcionan habitualmente [sobre todo para las startups].