



## Taller del emprendedor

Tema:

Modelo de negocio

Ety Arreola Rodríguez

9°. Cuatrimestre de MVZ

Docente:

Lic. Víctor Gonzales Salas

Tapachula Chiapas

08 de junio de 2020

**Modelo de Negocio**

**Definición**

es la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

**Aspectos**

Seleccionar a sus clientes

- Salir al mercado

Segmentar sus ofertas de producto/servicio.

- Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo

Crear valor para sus clientes.

- Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente.

Conseguir y conservar a los clientes.

- Asegurar un modelo de ingreso adecuado.

**Características**

**Bajos costos**

El consumidor concibe como mayor valor el hecho de que el costo se disminuya, aumento de la confiabilidad  
Del producto, que éste sea de más fácil uso, aumento de la garantía y entrega rápida.

**Innovación**

Debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad  
Al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente

**Principales elementos**

Propuesta de valor

- generación de ingresos y ganancias

Segmento de mercado

- posición de la compañía en la red de oferentes

Estructura de la cadena de valor

- estrategia competitiva

**Elementos esenciales**

Segmento del mercado

- relación con los consumidores

Propuesta de valor

- recursos clave

Canales de distribución

- estructura de costos

Flujos de efectivo

- actividades clave

**Recomendaciones**

Para que las actividades de negocios sean exitosas, es decisiva la forma en que la empresa articula su modelo de negocio y la manera en que se apoya en el desarrollo socioeconómico potencial

