

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

**INNOVACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIOS Y GESTIÓN DE EMPRESAS
FAMILIARES**

Cuadro sinóptico

CARLOS MANUEL AGUILAR HIDALGO

MODELO DE NEGOCIO DE OSTERWALDER

etapas

- Movilización: consiste en prepararse para diseñar un proyecto de modelo de negocio, reuniendo los elementos necesarios para el diseño
- Comprensión: una vez reunidos todos los elementos necesarios de la etapa anterior, pasamos a examinarlos y valorarlos
- Diseño: en base a las consecuencias de la etapa anterior, ajustamos el modelo de negocio alineándolo con la respuesta del mercado
- Aplicación: consiste en ejecutar el modelo de negocio elegido por la empresa
- Gestión: una vez identificada la reacción del mercado, se intentará aportar flexibilidad al modelo y se harán las pertinentes modificaciones con objeto de ajustarlo al mercado

Tipos de modelos

1. Segmentos de mercado. Una empresa atiende a uno o varios segmentos de mercado
2. Propuestas de valor. Su objetivo es solucionar los problemas de los clientes y satisfacer sus necesidades mediante propuestas de valor
3. Canales. Su objetivo es solucionar los problemas de los clientes y satisfacer sus necesidades mediante propuestas de valor
4. Relaciones con clientes. Las relaciones con los clientes se establecen y mantienen de forma independiente en los diferentes segmentos de mercado
5. Fuentes de ingresos. Las fuentes de ingresos se generan cuando los clientes adquieren las propuestas de valor ofrecidas
6. Recursos clave. Los recursos clave son los activos necesarios para ofrecer y proporcionar los elementos antes descritos
7. Actividades clave. ... mediante una serie de actividades clave. El bloque de Actividades Claves describe las cosas más importantes que una empresa debe hacer para que un modelo de negocios funcione
8. Asociaciones clave. Algunas actividades se externalizan y determinados recursos se adquieren fuera de la empresa
9. Estructura de costes. Los diferentes elementos del modelo de negocio conforman la estructura de costes