miMind

# CONCEPTOS BÁSICOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

- Crear valor para las empresas, los clientes y la sociedad, es decir, en sustituir los modelos obsoletos
  - Elementos
    - Rentabilidad
      - Generar utilidad
    - Escalabilidad
      - Proceso de evolución
    - Repetibilidad
      - Estandarizar para replicar
    - Deseables, viables y rentables
  - ¿Cómo crearlo?
    - Estando cerca del cliente
      - Base del modelo de negocios
- Modelos de negocios
  - Herramienta conceptual (elementos y sus relaciones)
    - Expresión lógica del negocio
  - Lienzo de Osterwalder
    - Áreas
      - Clientes
      - Oferta
      - Infraestructura
      - Viabilidad financiera
    - Bloques
      - Segmentos de mercado
        - Define los diferentes grupos de personas
      - Propuestas de valor
        - Agrupamiento de beneficios
      - Canales
        - Puntos de contacto
      - Relaciones con clientes
        - Influencia sobre la experiencia del cliente
      - Fuentes de ingresos
        - Dinero que la empresa genera
      - Recursos clave
        - Activos importantes
      - Actividades clave
        - Acciones importantes para realizar
      - Asociaciones clave
        - Red de suplidores y socios
      - Estructura de costes
        - Costos incurridos más importantes
  - Tipos
    - Tradicional
      - Cliente
      - Producto
      - Venta directa
    - Actual
      - Tipos de clientes
      - Canales de distribución
      - Mercado potencial
      - Promoción y publicidad
      - Relación con clientes
      - Demanda de bienes
      - Investigación de mercados
      - Necesidades y deseos de los consumidores
  - Etapas
    - Movilización
      - Preparación
        - Diseño del modelo
    - Comprensión
      - Análisis
        - Factores importantes
    - Diseño
      - Ajuste
        - Respuesta del mercado
    - Aplicación
      - Realización
        - Ejecutar el modelo
    - Gestión
      - Aportación y modificaciones
        - Flexibilidad y ajustar

# CONCEPTOS BÁSICOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

- Componentes principales de los modelos de negocios
  - Desiciones estratégicas
    - Competidores
    - Clientes
    - Propuesta de valor
    - Competencias
    - Capacidades
    - Estrategias
    - Marca
    - Diferenciación
  - Cadena de valor
    - Interna
      - Recursos y capacidades
    - Externa
      - Alianza y socios
    - Canales de distribución
  - Creación de valor
    - Gestión de la infraestructura
    - Recursos
      - Activos
    - Procesos
      - Actividades
    - Productos
    - Servicios
  - Captación de valor
    - Fuentes de ingresos
    - Estructura de costos
    - Financiación
- Modelo de negocio sostenible
  - Creación de valor
    - Económico
    - Sociales
    - Medioambientales
    - Stakeholders
- Innovación en el modelo de negocio
  - Recursos
    - Cambio en la infraestructura
      - Organizaciones o asociaciones
        - Ampliar o transformar el modelo de negocio
  - Oferta
    - Nueva propuesta de valor
      - Afectan
        - Bloques del modelo
  - Cliente
    - Necesidades del consumidor
      - Mejorando
        - Convivencia y experiencia de la compra
  - Finanzas
    - Nuevos
      - Fuentes de ingresos
      - Mecanismo para constituir precios
      - Estructuras de costos

**Universidad del Sureste**

**LAN 6o "A"**

**Myreille Eréndira Rodríguez Alfonzo**

**"Innovación de modelos de negocios y gestión de EF "**

**Mapa conceptual**

**Leslie Yazmín Moreno Alvarado**

**Comitán; Chiapas al 3 de Julio del 2020**