



Nombre de la Alumna: Dora Susana Buere

Nombre de la Profesora: Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso

Nombre del Trabajo: El Lienzo de Osterwalder

Materia: Innovación De Modelos De Negocios Y Gestión De Empresas Familiares

Grado: 6º Cuatrimestre

Grupo: Único

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de julio del 2020.

AREAS DEL MODELO

Es una herramienta, que ayudan a definir y crear modelos de negocios, este suele clasificarse en cuatro áreas.

- Cientes** } Son todas aquellas personas que suelen utilizar los servicios y adquirir los productos de una empresa.
- Oferta** } Es toda aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios de mercado
- Infraestructura** } Es el conjunto de elementos o servicios que están considerados como necesarios para que una organización pueda funcionar
- Viabilidad Financiera** } Es la capacidad de una Organización de obtener fondos necesarios para satisfacer sus requisitos funcionales a corto, mediano y largo plazo.

BLOQUES DEL MODELO

Conformado por:

- Segmentos De Mercado** } Define los diferentes grupos de personas u organizaciones que a la cual una empresa apunta a alcanzar y servir.
 - Integra:** } Mercado Masivo, Nichos De Mercado, Segmentos, Diversificado, Plataformas
- Propuestas De Valor** } Su objetivo es solucionar los problemas de los clientes y satisfacer sus necesidades mediante propuestas de valor.
 - Elementos:** } Novedad, Desempeño, Personalización, Facilitar El Trabajo, Diseño, Precio, Reducción De Costos, Reducción De Riesgo, Accesibilidad, Conveniencia.
- Canales** } Describe como la empresa se comunica y alcanza a sus segmentos de mercado para entregar una propuesta de valor.
 - Propuestas De Valor:** } Comunicación, Distribución, Canales De Ventas.
- Relaciones Con Clientes** } Describe los tipos de relaciones que una empresa establece con un segmento específico de mercado.
 - Categorías:** } Asistencia Personal, Autoservicio, Servicios Automatizados, Comunidades.
- Fuentes De Ingresos** } El bloque de fuentes de ingreso representa el dinero que la empresa genera de cada segmento de mercado.
 - Fuentes De Ingreso:** } Ventas De Activos, Prima Por Uso, Prima De Suscripción, Prestar, Rentar, Alquilar, Licencia, Primas De Broker, Publicitar.
- Recursos Clave** } Describe los más importantes activos requeridos para hacer funcionar el modelo de negocios.
 - Categorías:** } Físicos, Intelectual, Humano, Financiero.
- Actividades Clave** } Describe las cosas más importantes que una empresa debe hacer para que un modelo de negocios funcione.
 - Conforma:** } Producción, Solución De Problemas, Plataforma/Red.
- Asociaciones Clave** } Describe la red de suplidores y socios que hacen que un modelo de negocios funcione.
 - Sociedades:** } Analizas Estratégicas Empresas No Competidoras, Competencia, Asociación De Empresas Para Desarrollar Nuevos Negocios, Relaciones De Comprador Suplidos Para Asegurar Disponibilidad De Material.
- Estructura De Costos** } Describe todos los costos incurridos para operar un modelo de negocios.
 - Características:** } Costos Fijos, Costos Variables, Gastos De Operación, Gastos Por Honorarios.

El Lienzo De Osterwalder