



PASIÓN POR EDUCAR

**Nombre de la alumna: Angélica Figueroa
García**

**Nombre del profesor: Myreille Eréndira
Rodríguez**

Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico

Materia: Innovación de modelos de negocios

Grado: 6to Cuatrimestre

Grupo: Único

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de julio del 2020.

Lienzo del modelo de negocio de Osterwalder

Modelo de negocio tradicional

- Cliente
- Producto
- Venta directa

Modelo de negocio actual

- Tipos de clientes
- Canales de distribución
- Principales recursos
- Mercado potencial
- Promoción y publicidad
- Relaciones con los clientes
- Demanda de bienes
- Investigación de mercado
- Necesidades y deseos de los consumidores

Áreas

- Clientes
- Oferta
- Infraestructura
- Viabilidad financiera

Bloques

- Segmentos de mercado: Define los diferentes grupos de personas u organizaciones
- Propuestas de valor: Describe el paquete de productos y servicios que crean valor
- Canales: Describe como la empresa se comunica y alcanza a sus segmentos
- Relaciones con clientes: Describe los tipos de relaciones
- Fuentes de ingresos: El bloque de fuentes de ingreso representa el dinero
- Recursos clave: Describe los más importantes activos requeridos para hacer funcionar el modelo de negocios
- Actividades clave: Describe las cosas más importantes que una empresa debe hacer
- Asociaciones clave: Describe la red de proveedores y socios que hacen que un modelo de negocios funcione
- Estructura de costos: Describe todos los costos incurridos para operar un modelo de negocios

Lienzo del modelo de negocio de Osterwalder

Etapas

- Moviliación: Prepararse para diseñar un modelo
- Compresión: Se analizan todos los factores importantes
- Diseño: Se ajusta el modelo con base a la respuesta del mercado
- Aplicación: Consiste en ejecutar el modelo de negocio
- Gestión: Se aporta flexibilidad, y se harán pertinentes modificaciones para ajustarlo

Componentes principales

- Cadena de valor
 - Interna: Recursos y capacidades
 - Externa: Alianzas, socios
 - Canales de distribución
- Creación de valor
 - Gestión de la infraestructura
 - Recursos (activos)
 - Procesos (actividades)
 - Productos
 - Servicios
- Captación de valor
 - Fuente de ingresos
 - Estructura de costos
 - Financiación
- Decisiones estratégicas
 - Competidores
 - Clientes
 - Propuesta de valor
 - Competencias
 - Marca

Epicentros de la innovación

- Recursos: Cambios en la infraestructura de las organizaciones
- Oferta: Crean nueva propuesta de valor que afectan a otros bloques
- Cliente: Basado en las necesidades del consumidor
- Finanzas: Nuevas fuentes de ingresos