

CUADRO SINOPTICO

NOMBRE: Galilea Espinosa Sánchez

GRADO: 6to

GRUPO: A

MATERIA: INNOVACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIOS Y GESTIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

TRABAJO: CUADRO SINOPTICO

TEMA: MODELOS DE NEGOCIOS

Modelos de negocios

¿Qué es?

Es una herramienta conceptual que contiene un conjunto de elementos y sus relaciones y permite expresar la lógica de negocio de una empresa específica.

Elementos

- Rentabilidad { Debe generar utilidad
- Escalabilidad { Un proceso de evolución, de tal manera que se obtenga uno que conquiste el mercado.
- Repetibilidad { Que se puedan estandarizar para poder hacerlos replicables en cualquier lugar

Crearle valor

- Estando cerca del cliente.
- Teniendo unas relaciones muy estrechas desde el principio
- escuchándolos permanentemente
- haciendo "Cocreación" con ellos

Áreas del modelo

- Clientes
- Oferta
- infraestructura
- viabilidad financiera

Bloques del mercado

- **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 de mercado
- **Relaciones con clientes:** Describe los tipos de relaciones que una empresa establece con un segmento
- **Fuentes de ingresos:** El bloque de fuentes de ingreso representa el dinero
- **Recursos clave:** Describe los más importantes activos requeridos
- **Actividades clave:** Describe las cosa más importantes que una empresa debe hacer
- **Asociaciones clave:** Describe la red de suplidores y socios que hacen que un modelo de negocios funcione.
- **Estructura de costos:** Describe todos los costos incurridos

Modelos de negocios

Modelo tradicional

- Cliente
- Venta directa
- Producto

Modelo 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

Etapas del modelo de negocio

- **MOVILIZACIÓN:** 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
- Creación de valor
- Captación de valor
- Decisiones estratégicas