UNIVERSIDAD DEL SUPESTE

NOMBRE DE ALUMNO:
Hernández Granados Amayrani Fabiola

NOMBRE DEL PROFESOR:
Ing. Jorge Enrique Albores

NOMBRE DEL TRABAJO:
Cuadro sinóptico

MATERIA:
Taller del Emprendedor

Grado y Grupo: 9°A

Comitán de Domínguez Chiapas
12 de junio del 2020

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

GENERACION DE IDEAS

Un modelo de negocios es también llamado diseño de negocios que describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor.

Tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

Un diagrama de los componentes claves de la empresa.

Se requiere seguir un método sistemático para obtener, manejar y controlar información.

Para el cómo, dónde y cuándo conseguir información teórica y empírica de documentos gráficos

Se requiere analizar con cuidado

El mercado

La experiencia que recibe el cliente

El producto o servicio

Las alternativas y las diferencias

Las evidencias o pruebas

Después de esta serie de cuestionamientos y del análisis, es necesario construir la propuesta de valor

Alguna de las categorías propuestas por Kaplan y Norton (2004):

Mejor compra o menor costo total.

Vanguardia

Llave en mano

Cautiverio

MODELO DE NEGOCIOS

Un modelo de negocio describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

Estrategias, infraestructura, bienes que ofrecen, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas.

Según lo expuesto, un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave

Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).

- Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia).

- Análisis técnico–operativo.

- Análisis organizacional y de gestión del recurso humano.

MODELOS DE NEGOCIO

Seleccionar a sus clientes. Segmentar sus ofertas de producto/servicio. Crear valor para sus clientes. Conseguir y conservar a los clientes. .

DEFINICION

El término modelo de negocio es un concepto relativamente nuevo como tal, aunque su utilización ha existido

Un modelo de negocio tiene tres funciones

Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito.

- Atrae a líderes e inversionistas.

- Obliga a los emprendedores a —aterrizar‖ sus ideas en la realidad.