

UNIVERSIDAD DEL SURESTE, CAMPUS COMITAN



Taller del emprendedor

Lic. Karina Maricruz Pérez

Diego Alejandro López Guillen

08 de junio del año 2020

Bibliografía: Antología taller del emprendedor del año 2020

La importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso



Un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma. Una estructura que será ciertamente útil y eficaz si se sigue paso a paso cada uno de los bloques estratégicos que lo conforman.



Modelo de negocio

(También conocido como diseño de negocios)

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.



Ramírez cita a Rappa (2005), quien señala que el modelo de negocio es el mecanismo por el cual un negocio describe la mecánica para la creación de valor económico

Un modelo de negocio tiene tres funciones esenciales

Considerando que existen elementos fundamentales de planeación estratégica para un negocio, que facilitan el desarrollo del modelo

Los modelos de negocio comprenden los aspectos

- Seleccionar a sus clientes.
- Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
- Crear valor para sus clientes.
- Conseguir y conservar a los clientes.
- Salir al mercado (estrategia/canales/logística/distribución).

- 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.

- 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. - Análisis financiero.

