

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

LICENCIATURA EN DISEÑO GRÁFICO



ALUMNA:
VICTORIA NÁJERA BRAVO

CUATRIMESTRE:
NOVENO

ASIGNATURA:
TALLER DEL EMPRENDEDOR

ASESOR ACADEMICO:
ING. ALDO IRECTA NÁJERA

SUPER NOTA

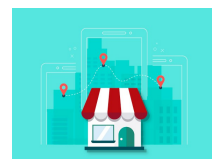
COMITÀN DE DOMINGUEZ CHIAPAS A 11 DE JUNIO DEL 2020.

MODELO DE NEGOCIOS

También conocido como diseño de negocios, en este se puede apreciar como se crea la estructura de un negocio y las diferentes etapas que este puede tener, junto con las responsabilidades que conlleva. También se puede llegar a comprender de manera de un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar o iniciar y operar esta misma. Para ello necesitamos saber que se debe utilizar una planeación estratégica.

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.



Los modelos de negocio comprenden los aspectos que se enlistan a continuación:

- 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).
- Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo.
- Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente.
- Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes internos y externos.



El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias. Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de secretoll que los diferencia de otros.