



**Nombre de alumna: López González
Erika Alejandra**

**Nombre del profesor: Reyes Andrés
Alejandro**

Materia: Taller del emprendedor

Carrera: licenciatura en enfermería

Grado: 9

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de junio de 2020.

elementos que componen a un modelo de negocio

según Chesbrough y Rosenbloom

Propuesta de valor

obtiene mediante una descripción del problema del consumidor, el producto que resuelve ese problema y el valor de ese producto desde la perspectiva del consumidor.

Segmento de mercado

grupo de consumidores a los que va dirigido el producto, reconociendo que los distintos segmentos del mercado tienen diferentes necesidades.

Estructura de la cadena de valor

posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor, así como la forma en que la compañía captura o genera el valor creado en la cadena.

Generación de ingreso y ganancia

forma en que se generan los ingresos (mediante ventas, arrendamientos, suscripciones, etc.), el costo de la estructura y los márgenes de ganancia.

Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia)

identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores.

Estrategia cooperativa

manera en que la compañía intentará desarrollar una ventaja competitiva, aprovechable y sostenible, por ejemplo, a partir de los costos, diferenciación o eficiencia de operaciones.

Osterwalder y Pigner (2009)

nueve elementos esenciales en el modelo de negocio, y éstos cubren las principales áreas del negocio: consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera:

Segmento del mercado

Propuesta de valor

Canales de distribución

Relación con los consumidores

Flujos de efecto

Recursos clave

Actividad clave

Socio clave

Estructura de costos