

“TALLER DEL EMPRENDEDOR”

LIC. ANDRES ALEJANDRO REYES

ESTUDIANTE:

SANTIS VAZQUEZ ERIK ESAUL



CARRERA:

LIC.ENFERMERIA

TRABAJO:

CUADRO SINOPTICO

NOVENO CUATRIMESTRE GRUPO “A”

LUGAR Y FECHA DE ENTREGA:

COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS A 13 DE JUNIO DE 2020.

LOS PRINCIPALES ELEMENTOS QUE COMPONEN A UN MODELO DE NEGOCIO

➤ **SEGÚN CHESBROUGH Y ROSENBLOOM**

➤ Son los siguientes

➤ **Propuesta de valor**

➤ Se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor

➤ **Segmento de mercado**

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

➤ **Estructura de 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 ingresos y ganancia**

➤ Forma en que se generan los ingresos (mediante ventas, arrendamientos, suscripciones, etc).

➤ **Posición de la compañía en la red de oferentes**

➤ Identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores.

➤ **Estrategia competitiva**

➤ Manera en que la compañía intentará desarrollar una ventaja competitiva, aprovechable y sostenible

➤ **SEGÚN OSTERWALDER Y PIGNER**

➤ Son los siguientes

➤ **Segmento del mercado**

➤ Los consumidores constituyen el elemento primordial de cualquier modelo de negocio

➤ **Propuesta de valor**

➤ Es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás. Forma en que la empresa resuelve un problema o satisface una necesidad del cliente.

➤ **Canales de distribución**

➤ Es la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores.

➤ **Relación con los consumidores**

➤ La empresa debe establecer el tipo de relación que desea con los segmentos de mercado que le interesan.

➤ **Flujos de efectivo**

➤ Es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesto a pagar por su producto un consumidor del segmento de mercado al que se dirige y con base en esto, elegir la estrategia de precio.

➤ **Recursos clave**

➤ Bienes más importantes para trabajar el modelo de negocio. Permiten a la empresa crear y ofrecer la propuesta de valor, mantener relación con los segmentos del mercado

➤ **Actividades clave**

➤ describe las acciones más importantes que una empresa realiza para hacer funcionar su modelo de negocio, pueden relacionarse con la producción.

➤ **Socios clave**

➤ Red de proveedores y socios que hacen funcionar el modelo de negocio.

➤ **Estructura de costos**

➤ Incluye todos los costos en que se incurre, tanto para poner en marcha el modelo de negocio, como para crear y entregar el valor ofertado.