

Nombre de alumnos: Amci Jahdai Hernández León.

Nombre del profesor: Reyes Molina Andrés Alejandro.

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico.

Materia: taller del emprendedor.

Grado: Noveno cuatrimestre.

Grupo: "B".





Características de los modelos de negocio:

Modelo de negocio:

Describe operaciones de la compañía.

Incluye:

- *Componentes.
- *Procesos.
- *Funciones.

Su objetivo:

- *Mantener costos fijos, bajos y un valor para el consumidor.

Se acompaña de estrategias en:

- *Producción.
- *Capital.
- *Mercado.
- *Trabajo.
- *Administrativa.

Bajos costos:

Si mantenemos lo mismo que los competidores.

Tendremos las mismas ganancias.

Medidas para mantener bajos costo:

- *Ser el numero 1 en el sector.
- *Tener el control.
- *Administración modesta.
- *Materias primas superiores.
- *Tecnología de calidad.

Ayudara a reducir costo y ser aceptado en el mercado.

Innovación y diferenciación:

Cadena de valor.

Actividades costos en proceso producción.

y el de

Algunas formas de hacer la diferencia e innovar:

- *Trato del cliente.
- *Tiempo de entrega.
- *Garantía
- *Calidad.
- *Servicios entre otros.

Se debe permanecer en el mercado y dar alta competitividad.

Algunas características.

- *Uso de tecnología apropiada.
- *Basar el modelo en eficiencia.
- *La producción local(lógica bajo costo.)

Elemento de los modelos de negocio:

Proporciona:

Información importante de selección de clientes.

Para redactar nos podemos guiar de:

Principios según Chesbrough Rosenbloom:

- *Propuesta de valor.
- *Segmento de mercado.
- *Estructura de la cadena de valor.
- *Posición de la compañía en la red de oferentes.
- *Estrategias competitivas.
- *

- ¿Quién es el cliente potencial, de esa empresa?
- ¿Cuáles son las ventajas competitivas?
- ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa

Según Osterwalde y Piner:

- *Segmento del mercado.
- *Propuesta de valor.
- *Canales de distribución.
- *Relación de los consumidores.
- *Relación con los consumidores.

Consumidores contribuyentes.

La razón por la cual el consumidor nos prefiere.

Las relaciones pueden ser de tipo personal o auto matizadas.

Trabajar bajo un modelo de negocios.

Asegurar un establecimiento confiable.

Se pueden calcular una vez teniendo los recursos.

