



Taller del emprendedor

Cuadro sinóptico modelo de negocios

Catedrático: Andrés Alejandro Reyes Molina

Freddy de Jesús Vilches Velasco

Lic. En Enfermería

9° “B”

Comitán de Domínguez, Chiapas.  
10 de junio de 2020.

## Modelo de negocios

### 2.4 Características de un modelo de negocios

#### Bajos

#### Innovación y diferenciación

#### Características recomendadas por Lewis

Describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado u costo para la empresa y un valor para el consumidor

Para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia

#### Medidas a tomar

- Ser el número uno en el área o sector
- Tener un buen control
- Esquema administrativo modesto
- Materias primas superiores
- Tecnología con alto control de calidad

-El valor que la compañía obtiene de su diferenciación con otras depende también del precio y margen de ganancias.

-Debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto.

- Uso de tecnologías apropiadas
- Basar el modelo en la eficiencia en el uso de recursos como el capital y el trabajo
- Producción local, por una cuestión lógica de reducción de costos y para una mayor adaptabilidad del producto.

### 2.5 Elementos de los modelos de negocio

#### Elementos de un modelo de negocios según Chesbrough

**Propuesta de valor:** esta se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor.

**Segmento de mercado:** es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto

**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 ingresos y ganancias:** forma en que se generan los ingresos, 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. La determinación de estos componentes permite utilizar las redes para hacer llegar mayor valor al consumidor.

**Estrategia competitiva:** manera en que la compañía intentara desarrollar una ventaja competitiva, aprovechable y sostenible.

## Modelo de negocios

### Elementos de un modelo de negocios según Osterwalder y Pigneur (2009)

- Segmento del mercado:** los consumidores constituyen el elemento primordial de cualquier modelo de negocio, desarrollar estrategias dirigidas a la población y entender mejor sus necesidades.
- Propuesta de valor:** es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás, las propuestas pueden ser cuantitativas, como el precio, velocidad en el servicio, o cualitativas como un diseño innovador en el producto.
- Canales de distribución:** es la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores, permiten a los consumidores evaluar fácilmente la propuesta de valor.
- 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 que precio estaría dispuesto a pagar por su producto un consumidor del segmento de mercado al que se dirige y con base a esto elegir una 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.
- Actividades clave:** describe las acciones más importantes que una empresa realiza para hacer funcionar su modelo de negocio.
- Socios clave:** red de proveedores y socios que hacen funcionar el modelo de negocio, implica crear alianzas estratégicas para optimizar el modelo de negocio.
- Estructura de costos:** incluye todos los costos en que se incurre, tanto para poner en marcha el modelo de negocio

### 2.6 Naturaleza del proyecto

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del proyecto, cuales son los objetivos de crearlo, cual es la misión que persigue y porque se considera justificable desarrollarlo

#### Proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa

El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen.

Se establece el producto o servicio, características, necesidad o problemas que satisface, el nivel de innovación, el mercado, conocimiento técnico y el capital necesario.