

Materia: Taller del emprendedor.

Tema: Elementos que comprende a un negocio; según Chesbrough,

Rosenbloom, Osterwalder y Pigner.

Profesor: Andres Alejandro Reyes Molina.

Alumna: Perez Velasco Suleyma.

Grado y grupo: 9 "B".

Comitán de Domínguez Chiapas a 11 de junio de 2020.

El producto que resuelve ese problema. Propuesta Mediante una descripción del El valor de ese producto desde la perspectiva del consumidor. de valor. problema del consumidor. En ocasiones el potencial de un producto sólo se aprovecha cuando se dirige a un nuevo segmento Grupo de consumidores a los Segmento de mercado que resulta ser más adecuado. que va dirigido el producto. del mercado. Estructura de la Como la forma en que la compañía captura o Posición de la compañía y las genera el valor creado en la cadena. cadena de valor. actividades en la cadena de valor. comprende a un Generación El costo de la estructura y los Forma en que se generan de ingresos y márgenes de ganancia. los ingresos. ganancias. Identificación de: Posición de la La determinación de estos componentes Competidores. compañía en la permite utilizar las redes para hacer Compañías complementarias. llegar mayor valor al consumidor. red de oferentes Proveedores. (competencia). Consumidores. Estrategia Manera en que la compañía intentará Por ejemplo; a partir de los desarrollar una ventaja competitiva, costos, diferenciación o competitiva. aprovechable y sostenible. eficiencia de operaciones.

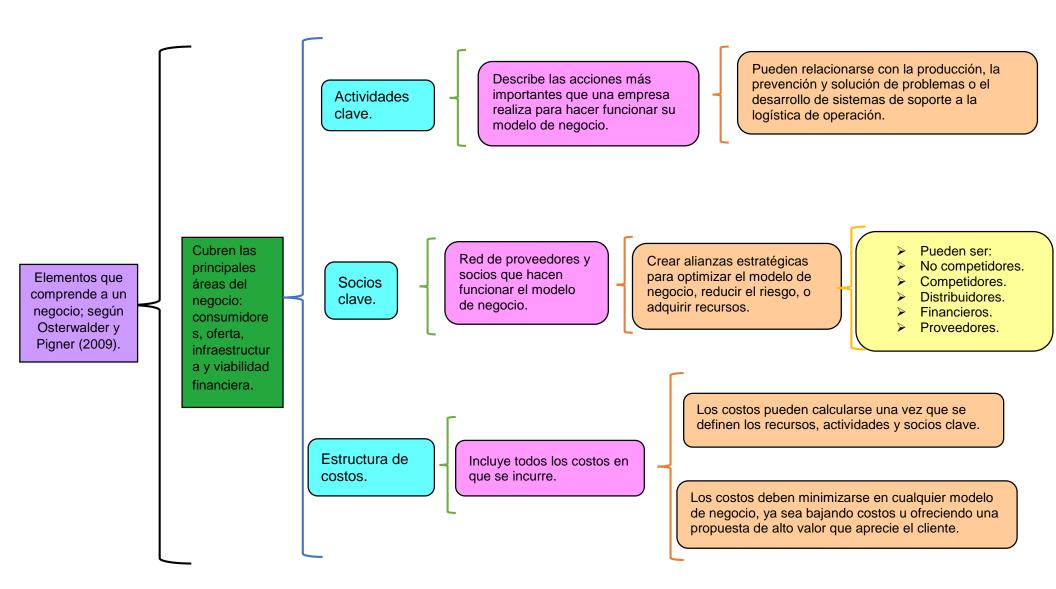
Elementos que

negocio; según

Chesbrough y

Rosenbloom.

Esto permitirá que desarrolle estrategias Los consumidores constituyen el Segmento del dirigidas a esa población y entender mejor elemento primordial de cualquier mercado. sus necesidades. modelo de negocio. Los Forma en que la Las propuestas pueden ser: consumidores empresa resuelve un > Cuantitativas: como el precio, Propuesta prefieren a esa problema o satisface velocidad en el servicio. de valor. empresa sobre una necesidad del Cualitativas: como un diseño las demás. cliente. innovador en el producto, etc. Canales de Dan a conocer los productos y servicios de Forma en que la empresa hará llegar Cubren las distribución. una compañía, permiten a los consumidores los productos a sus consumidores. principales evaluar fácilmente la propuesta de valor. áreas del Elementos que negocio: comprende a un consumidore negocio; según s. oferta. Osterwalder v infraestructur Pigner (2009). Las relaciones pueden ser de dos tipos: a y viabilidad La empresa debe establecer Personales y auto matizadas. Relación con los financiera. el tipo de relación que desea Puede incluir aspectos como asistencia consumidores. con los segmentos de personal al consumidor. mercado que le interesan. Atención a necesidades particulares del consumidor. Formas de generación de ingresos puede Elegir la estrategia de Flujos de tener la empresa, adicionales a la simple precio. efectivo. venta del producto. Tipos de recursos: Bienes más Permiten crear y ofrecer la Recursos Físicos. importantes propuesta de valor. clave. De información. para trabajar Mantener relación con los Técnicos. el modelo de segmentos del mercado. Humanos. negocio. Obtener ganancias. Financieros.



Bibliografía: Antología taller del emprendedor. pdf.