



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

LICENCIATURA EN ENFERMERIA

DOCENTE

LIC. ANDRES ALEJANDRO REYES

ALUMNO: ESTEFANI SALAS TORRES

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

ACTIVIDAD: CUADRO SINOPTICO

FECHA: 12/06/2020

UNIDAD 2

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 { 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,
- 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
- Estrategia competitiva { La compañía intentará desarrollar una ventaja competitiva, aprovechable y sostenible

Osterwalder y Pigner (2009)

- Existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio, y éstos cubren las principales áreas del negocio
- Viabilidad financiera
 - Consumidores
 - Oferta
 - Infraestructura
- 9 elementos esenciales**
1. Segmento del mercado { Distintos segmentos del mercado y la compañía debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar
 2. Propuesta de valor { Son soluciones innovadoras, que presentan una nueva oferta o tienen ciertas características.
 3. Canales de distribución { Forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores.
 4. Relación con los consumidores { Las relaciones pueden ser de dos tipos: personales y auto matizada

UNIDAD 2

Osterwalder y Pigner (2009)

9 elementos esenciales

- 5. Flujos de efectivo { Es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesto a pagar por un producto, se dirige y con base en esto, elegir la estrategia de precio.
- 6. Recursos clave { Permiten a la empresa crear y ofrecer la propuesta de valor, mantener relación con los segmentos del mercado y, por supuesto, obtener ganancias
- 7. Actividades clave { Describe las acciones más importantes que una empresa realiza para hacer funcionar
Modelo de negocio, relacionarse con la producción, la prevención y solución de problemas
- 8. Socios clave { Red de proveedores y socios que hacen funcionar el modelo de negocio.
Crear alianzas estratégicas para optimizar el modelo de negocio
- 9. Estructura de costos { Incluye todos los costos en que se incurre, tanto para poner en marcha el modelo de negocio , mantener las relaciones con el consumidor, y generar ingresos.
Los costos deben minimizarse en cualquier modelo de negocio, ya sea bajando costos u ofreciendo una propuesta.