



ASESOR: ANDRES ALEJANDRO REYES MOLINA

ALUMNA: ANGELES JACQUELINE FIGUEROA CANCINO

2.4 CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

BAJOS COSTOS

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias. Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.

EL CONSUMIDOR EN QUE SE FIJA AL COMPRAR.

Aumento de la confiabilidad del producto, que éste sea de más fácil uso, aumento de la garantía y entrega rápida, entre otras.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

La empresa necesita ir cambiando estrategias de productos. La razón por la que es necesario este punto es que si la empresa ofrece lo mismo que sus competidores, entonces los consumidores no tendrían por qué preferirla sobre las demás.

DIFERENCIA DE PRODUCTO ENTRE EMPRESAS.

Las compañías que agregan diferenciación en sus productos y procesos son atractivas también para hacer inversiones en ellas, contrario a las empresas que venden productos simples o sin valor.

MODELOS DE NEGOCIO

- El uso de tecnologías apropiadas
- Basar el modelo en la eficiencia en el uso de recursos como el capital y el trabajo.
- La producción local, por una cuestión lógica de reducción de costos.

2.5 ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

SEGÚN OSTERWALDER Y PIGNER

El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios.

PRINCIPALES ELEMENTOS QUE COMPONEN A UN MODELO DE NEGOCIO

- Propuesta de valor.
- segmento de mercado.
- estructura de la cadena de valor.
- Generación de ingresos y ganancias.
- Posición de la compañía en la red de oferentes.
- Estrategia competitiva.

Existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio, y éstos cubren las principales áreas del negocio: consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera.

NUEVE ELEMENTOS ESSENCIALE

- segmento del mercado
- propuesta de valor
- canales de distribución
- relaciones con los consumidores
- flujos de efectivo
- recursos clave
- actividades clave
- socio clave
- estructura de costo

2.6 NATURALEZA DEL PROYECTO

COMO EMPRESA QUE VEMOS EN NUESTRO PRODUCTO

Es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué 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. Las oportunidades están en cualquier parte, sólo hay que saber buscarlas.

Como emprendedores pensamos en lanzar un producto de buena calidad que sea eficiente para el cliente y de otra forma accesible al costo

NECESIDADES Y PROBLEMAS QUE SATISFACE

Crear un producto que haga más fácil la actividad o el uso del cliente y darle un valor bueno y económico al producto para ser más accesible.