

LIC: ENFERMERIA

LIC: ANDRES ALEJANDRO REYES MOLINA

ALUMNO:

MIREYA SARAI VAZQUEZ SANTIZ

MATERIA:

TALLER DEL EMPRENDEDOR

ACTIVIDAD:

CUADRO SINOPTICO

FECHA:

12/06 /20

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio.

Según Chesbrough y Rosenbloom.

Propuesta de valor

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

Grupo de consumidores a los que va dirigido el producto.

Estructura de cadena de valores

Posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor

Generación de ingresos y ganancia

Forma en que genere los ingresos.

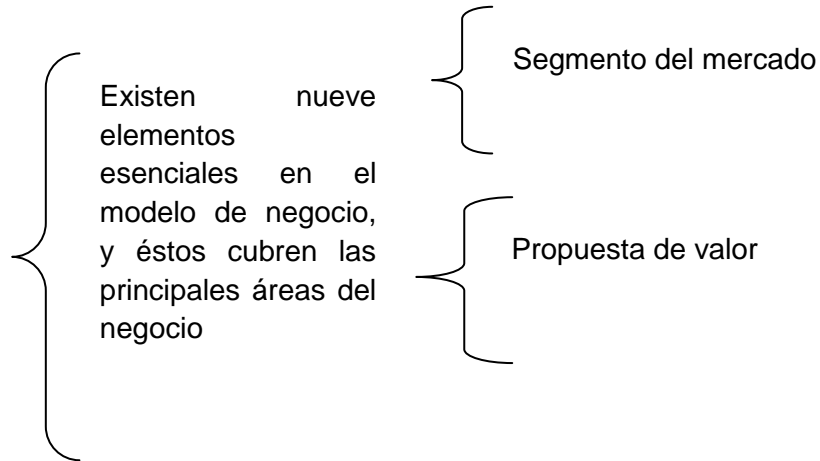
Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia)

Identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores.

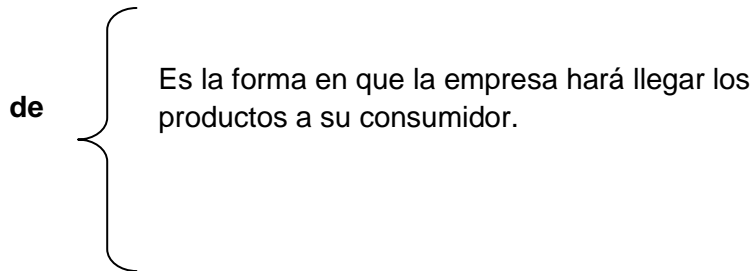
Estrategias competitivas

Manera en que la compañía intentará desarrollar una ventaja competitiva

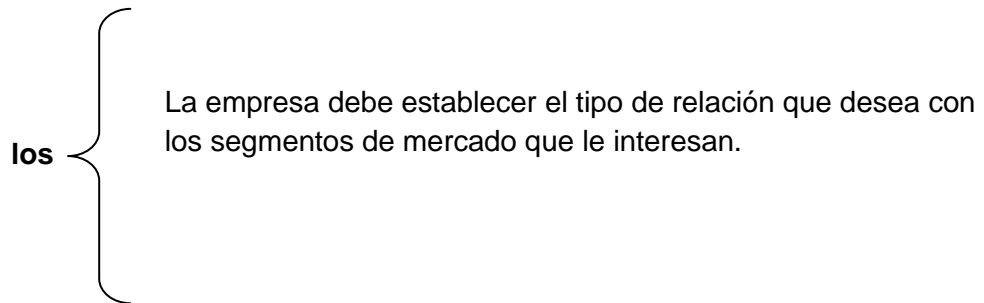
**SEGÚN
OSTERWALDE
R Y PIGNER
(2009)**



**Canales
distribución:**



**Relación con
consumidores**



**Según
Osterwalder y
Pigneur (2009)**

Flujos de efectivo.

Es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesto a pagar por su producto un consumidor del segmento de mercado al que se dirige y con base en esto, elegir la estrategia de precio. Calculados.

Recursos clave

Bienes más importantes para trabajar el modelo de negocio. Permiten a la empresa crear y ofrecer la propuesta de valor, mantener relación con los segmentos del mercado y, por supuesto, obtener

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.

Estructura de costos

Incluye todos los costos en que se incurre, tanto para poner en marcha el modelo de negocio, como para crear y entregar el valor ofertado en la propuesta