

LICENCIATURA EN ENFERMERIA

DOCENTE

ANDRES ALEJANDRO RESYES MOLINA

ALUMNO: ANDREA GONZALEZ CANTINCA

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDOR

ACTIVIDAD: CUADRO SINOPTICO

FECHA: 12- 06-2020

*Los principales
elementos que
componen a
un modelo de negocio*

Propuesta de valor: ésta se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor

Segmento de mercado: es el grupo de consumidores a los que 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

Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia): identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores

Estrategia competitiva: manera en que la compañía intentará desarrollar una ventaja competitiva, aprovechable y sostenible, por ejemplo, a partir de los costos, diferenciación o eficiencia de operaciones.

1.-Segmento del mercado: los consumidores constituyen el elemento primordial de cualquier modelo de negocio, sin ellos la compañía sería incapaz de sobrevivir mucho tiempo.

2.-Propuesta de valor: es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás

3.-Canales de distribución: es la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores.

4.-Relación con los consumidores: la empresa debe establecer el tipo de relación que desea con los segmentos de mercado que le interesan.

5.-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.

6.--Recursos clave: bienes más importantes para trabajar el modelo de negocio. Actividades clave: describe las acciones más importantes que una empresa realiza para hacer funcionar su modelo de negocio

7.-Actividades clave: describe las acciones más importantes que una empresa realiza para hacer funcionar su modelo de negocio

8.-Socios clave: red de proveedores y socios que hacen funcionar 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

*Elementos
esenciales en
el modelo de
negocio*