

UDS

LIC. EN ENFERMERIA

ALUMNO:

DELVIN ALEXANDER DE LEON VEAZQUEZ

CATEDRATICO :

ANDRES ALEJANDRO RESYES MOLINA

GRUPO:

"D "

GRADO:

9-NO

FECHA:

**LOS PRINCIPALES
ELEMENTOS QUE
COMPONEN A
UN MODELO DE
NEGOCIO**

**Propuesta de
valor**

Se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor

**Segmento de
mercado:**

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.

Elementos esenciales en el modelo de negocio

Se divide En:

- 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