



**MATERIA: TALLER DEL  
EMPRENDEDOR**

**ALUMNO: ALEJANDRO BERMÚDEZ  
MORALES**

**PRESENTA:  
NOTA DE MODELO DE NEGOCIO**

## Modelo de Negocio

Este término abarca un extenso rango de actividades que conforman aspectos claves de una empresa como la organización, propósito, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con clientes, financiamientos y obtención de recursos (humanos y capitales).

Es necesario plantear y definir que se quiere enfocar el producto o servicio, ya que el cliente tiene una influencia en el posicionamiento y rentabilidad de una empresa, crear un modelo de negocio es la forma en que se tendrá un éxito o fracaso, ya que aquí se estudia que beneficios se obtendrán.

Es importante contar con los siguientes aspectos:

- Seleccionar a sus clientes.
- Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
- Crear valor para sus clientes.
- Conseguir y conservar a los clientes.
- Salir al mercado (estrategia/canales/logística/distribución).
- Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo.
- Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente.
- Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes internos y externos.

Un modelo exitoso debe tener opciones que existan en el mercado, además de ofrecer mayor valor a la cartera de clientes en los que se enfoque, así como tratar de reemplazar la manera antigua de hacer las cosas y volverse estándar, diseñar el producto o servicio para una necesidad conocida, así como la innovación, así como para hacer, diseñar, vender o distribuir productos o servicios ofertados en el mercado. El término de negocio, es un concepto nuevo, aunque sea utilizado y recomendado en décadas anteriores y se siga manteniendo en el uso, como herramienta clave en el inicio de negocios o estrategias que se incluyen en esta.

Este término fue usado por Peter Druker en 1954 cuando publica un artículo académico y refiere este concepto, sin embargo para 1960 se popularizó el término de Idea o Concepto de negocios, dándole a este término el modelo de negocio que permaneció

en los años 90'. Un modelo de negocio crea el valor al explotar oportunidades de negocio, así como se definen las formas detalladas, para tener una idea de valor e identificar el segmento de mercado, se detallan las operaciones, así como sus detalles financieros, esquema de negocios.

Un modelo de negocio es una abstracción de un negocio, se identifica la manera que esta generará beneficios económicos y los modelos que se trabajan en la ejecución, el concepto de negocio, está muy relacionado a la propuesta con el valor del negocio. Casadesus- Masanell y Ricart (2007) determinaron que las acciones necesarias para establecer el modelo de negocios se agrupan en tres categorías:

1. Políticas: forma en la que se deben hacer las cosas.
2. Activos: forma en la que el dinero debe invertirse (obtenerse y utilizarse).
3. Legales: condiciones legales y administrativas que deben seguirse para el control de las categorías políticas y de activos.

Así un modelo de negocio se determina a partir de las elecciones que tomen las empresas y las elecciones que lleven a realizar para seguir el modelo más correcto de ejecución, con la finalidad de posicionar preferencia en el mercado y con esto la estabilización como tal.

#### **Bibliografía consultada:**

-Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill

- Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill

-Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: pearson.

-REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa

Esta bibliografía es la contenida en la antología otorgada por el docente.