miMind

UDS
Lic. En Nutrición
Fabiola Carolina Robles Guillén

Unidad2 TallerE

Características de los modelos de negocios

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.

Innovación y diferenciación

La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor, es decir, en todas sus actividades y costos en el proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final o producto terminado.

Elementos de los modelos de negocios

Chesbrough y Rosenbloom

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 (competencia)
Estrategia competitiva

Osterwalder y F

Segmento del mercado
Propuesta de valor
Canales de distribución
Relación con los consumidores
Flujos de efectivo
Recursos clave
Actividades clave
Socios clave
Estructura de costos

Antes de iniciar cualquier negocio, 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. A partir de la definición de la naturaleza del proyecto