



América Yoselin Gordillo Martínez

Lic. Karina Maricruz Pérez Guillen

Supernota: plan de negocios

Taller del Emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Noveno cuatrimestre

Lic. Psicología

Comitán de Domínguez Chiapas a 09 de junio de 2020.

MODELO DE NEGOCIO

¿Qué es?

Para Osterwalder, Pigneur, y Tucci: es una herramienta conceptual, que representa en un diagrama los pasos a seguir para la realización del proyecto.



Sus funciones son:

- Guiar las operaciones del proyecto.
- Llamar la atención de nuevos inversionistas.
- Obtener ideas fáciles de realizar



Se categoriza en:

1. Políticas
2. Activos
3. Legales

Características:

- a) Bajos costos: reduce los presupuestos en alguna área, para mantener el ritmo en cuanto a las ganancias.
- b) Innovación y diferenciación: busca desarrollar algo nuevo, y distinguirse dentro de la competencia

Otras características:

- Uso de la tecnología
- Modelo de eficiencia
- Producción local

Preguntas a responder:

- A. ¿Quién es el cliente potencial para la empresa?
- B. ¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa?
- C. ¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio?
- D. ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto?
- E. ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa?



Elementos según Chesbrough y Rosenbloom:

- **Propuesta de valor:** descripción del problema, y posibles soluciones para eliminarlo.
- **Segmento del mercado:** público al que se le ofrece el producto.
- **Estructura de la cadena de valor:** posición de la compañía, ante otras empresas; y la forma en que genera ganancias.
- **Generación de ingresos y ganancias.**
- **Competencia:** identificación de la competencia, nuevos proveedores y consumidores.
- **Estrategia competitiva:** plan de acción de la organización que lo ayuda a seguir vigente.

Según Osterwalder y Pigneur:

- **Segmento del mercado:** consumidores que ayudan a la empresa.
- **Propuesta de valor:** razón por la cual, los consumidores eligen a la empresa.
- **Canales de distribución:** formas por las cuales los productos se distribuyen.
- **Relación con los consumidores:** personales, y automatizadas.
- **Flujos de efectivo:** alternativas para generar ingresos.
- **Recursos clave**
- **Actividades clave**
- **Socios clave**
- **Estructura de costos:** todos los presupuestos contemplados del plan.

Bibliografía

Pérez, K. (2020). Antología taller del emprendedor. En K. Pérez, *Antología taller del emprendedor* (págs. 40-50). Comitán de Domínguez: UDS.