Nombre del alumno: José Carlos López López

Nombre del profesor: Ing. Andrés Alejandro Reyes Molina

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9no cuatrimestre

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de junio del 2020.

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

- según Chesbrough y Rosenbloom
  - Propuesta de valor
    - Esta se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor, el producto que resuelve ese problema y el valor de ese producto desde la perspectiva del consumido
  - Segmento de mercado
    - En ocasiones el potencial de un producto sólo se aprovecha cuando se dirige a un nuevo segmento de mercado que resulta ser más adecuado.
  - Estructura de la cadena de valor
    - Posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor, así como la forma en que la compañía captura o genera el valor creado en la cadena
  - Generación de ingresos y ganancias
    - Forma en que se generan los ingresos (mediante ventas, arrendamientos, suscripciones, etc.
  - 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

- Según Osterwalder y Pigner
  - Segmento del mercado
    - Los consumidores constituyen el elemento primordial de cualquier modelo de negocio
  - Propuesta de valor
    - Es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás
  - Canales de distribución
    - Es la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores
  - Relación con los consumidores
    - La empresa debe establecer el tipo de relación que desea con los segmentos de mercado que le interesan
  - Flujos de efectivo
    - Es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesto a pagar por su producto un consumidor
  - Recursos clave
    - Permiten a la empresa crear y ofrecer la propuesta de valor
  - Actividades clave
    - Describe las acciones más importantes que una empresa realiza para hacer funcionar su modelo de negocio
  - Socios clave
    - Red de proveedores y socios que hacen funcionar el modelo de negocio
  - Estructura de costos
    - Incluye todos los costos en que se incurre, tanto para poner en marcha el modelo de negocio, como para crear y entregar el valor ofertado