



**Nombre de alumnos:  
Adriana Díaz Escalante**

**Nombre del profesor: Eliu Morales  
Roblero**

**Nombre del trabajo: Ensayo:  
“Características de modelo de  
negocios”**

PASIÓN POR EDUCAR

**Materia: Taller Del Emprendedor**

**Grado: 9° cuatrimestre**

**Grupo: “B”**

Frontera Comalapa, Chiapas a 06 de junio de 2020.

## Nacimiento de la idea del negocio

En siguiente ensayo desarrollaremos el tema de “características de modelo de negocio”, el cual abarca algunos subtemas como son bajos costos, innovación y diferenciación, elementos de los modelos de negocios, naturaleza del proyecto, justificación de la empresa, propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa propuesta de valor, análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa.

Como hemos venido estudiando podemos mencionar que un modelo de negocios describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tiene como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor.

Debemos tener muy en cuenta que para que un modelo de negocios resulte muy bueno y proporcione ganancias debe poner mucha atención en los bajos costos y en la innovación y diferenciación, los cuales se refieren tomar medidas para mantener los costos los más bajos posibles, pero, de igual manera obteniendo ganancias favorables. Las empresas como tal deben hacer algo al resto de sus competidores, es muy importante tomar en cuenta este punto, ya que si la empresa ofrece lo mismo que sus competidores, entonces los consumidores no tendrán por qué preferirla sobre las demás. Además de esto lo más importante aquí sería el trato al cliente, tiempo de entrega, garantía, calidad, buen servicio y permanecer en una alta competitividad, como el que se vive hoy en día, ya que día a día es un nuevo reto que tenemos que enfrentar.

Los diferentes modelos de negocios nos proporcionan muchas y diferente información a tomar en cuenta para obtener resultados favorables, como la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios, ya que son cuestiones que nos vienen recalando para que en verdad las tomemos mucho en cuenta si deseamos obtener un negocio exitoso.

Y bien para conocer un poco más acerca de un modelo de negocios y los elementos que la componen, tenemos lo que viene siendo la propuesta de valor, que se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor. El segmento del mercado que se refiere al grupo de consumidores a los que va dirigido el producto, la estructura de la cadena de valor, que es la posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor, la generación de ingresos y ganancias, que es la forma en que generan los ingresos, la posición de la compañía en la red

de oferentes, que es la identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores y finalmente la estrategia competitiva, que es la manera en que la compañía intentara desarrollar una ventaja competitiva, aprovechable y sostenible.

También existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio, y estos cubren las principales áreas de negocio: consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera. Los cuales son el segmento del mercado, que es donde los consumidores constituyen el elemento primordial de cualquier modelo de negocio, la propuesta de valor que es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás. Los canales de distribución, que es la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores, en la relación con los consumidores la empresa debe establecer el tipo de relación que desea con los segmentos de mercado que le interesan, los flujos de efectivo es impredecible que la empresa se cuestione hasta que precio está dispuesto a pagar por su producto, recursos clave estos son los bienes más importantes para trabajar el modelo de negocio, las actividades clave, describe las acciones más importantes que una empresa realiza para hacer funcionar su modelo de negocio, y finalmente la estructura de costos, estas incluye todos los costos en que se incurre, tanto como para poner en marcha el negocio como como para entregar y crear el valor ofertado en la propuesta.

Es por eso que antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir los objetivos que nos llevaron a crearlo, cual es la misión a la que se desea llegar o perseguir, y por qué es necesario desarrollarlo. Por eso una vez que se tenga la idea, debemos justificar la importancia que nos llevó a desarrollarla, o el problema que resolvemos. Ya que tenemos en claro cuál es propósito o servicio que ofrecerá dicha empresa, el siguiente paso es redactar la propuesta de valor, dentro de su contenido especifica los aspectos que motivaran al consumidor a preferirlo, puede ser su precio, calidad, servicio posventa, utilidad y cualquier otro atributo al que el cliente le otorga valor.

El nombre de la empresa podríamos decir que es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo y es por eso que debe reunir una serie de características específicas como por ejemplo debe ser descriptivo, muy original, atractivo, significativo y agradable.

El análisis FODA nos ayuda a poder tomar una serie de decisiones que son muy importantes durante este proceso. Ya que la misión de la empresa es su razón de ser, es el propósito o el motivo por el cual existe, nuestra misiones, mas importantes serian la atención, una alta

calidad en sus productos y servicios, mantener una filosofía de mejoramiento continuo y la innovación que atraigan y mantengan al cliente.

La motivación debe ser amplia, motivadora y congruente. La visión también la tomaremos mucho en cuenta ya que nos permite ver hacia el futuro, debemos plantearnos como nos gustaría ir avanzando o hasta donde podemos llegar con todo el proceso que estamos llevando a cabo. es por ello que es muy importante tomar en cuenta que antes de iniciar cualquier proyecto, contemos con la capacitación y experiencia necesaria para visualizar, de manera real, las ventajas y problemas que se pudieran presentar durante el proyecto, por lo que básicamente esta sección intenta justificar los elementos que califican al desarrollador del proyecto para llevarlos a cabo.