

**Nombre del alumno: Flor Mayelmi  
Morales Morales**

**Nombre del profesor: Elio Roblero  
Morales**

**Nombre del trabajo: ensayo  
Características de los modelos de  
negocios**

PASIÓN POR EDUCAR

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado: 9<sup>a</sup> cuatrimestre**

**Grupo: "B".**

## CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

El modelo de negocios como vimos en el tema pasado se trata de una estrategia de las empresas para mejorar sus ventas con el fin de crecer su nivel empresarial y el de competencias por ello es que existe los modelos de negocios, para que las empresas sepan cómo deben de lograr obtener más clientes y ventas, ya que esto les ayudara a ir creciendo y ser de las más visitadas por los pobladores de la ciudad ya que vienen ofreciendo satisfacer alguna necesidad que no se ha podido satisfacer en otra empresa o tienda que ofrecen los mismos servicios pero que no cuentan con todos los productos que ellos los clientes demandan es así que una empresa debe siempre de tomar en cuenta los modelos para poder realizar un modelo de negocios y así poderles vender a todos un buen servicio y tener satisfechos a todos sus clientes.

La empresa debe de saber que en los modelos de negocio influyen aspectos que deben de ser resaltados para la presencia d los clientes que la visitan porque la empresa debe de tener siempre en cuenta que debe de presentar bajos costos en lo que ella está ofreciendo esto para que su clientela vea que la empresa analiza el bolsillo de cada uno de sus clientes y que no solo quiere tener más dinero de lo que ya le han dado como muchos pensamos, una empresa debe de saber que ella se acomodara a la situación de la vida de sus clientes es por ello que debe de tener un momento en que los productos que ellos venden tengan una liquidación, esto para que su clientela pueda también disfrutar de algunos de sus productos que en otras ocasiones no hayan podido adquirir tal vez porque estén caros y ellos no cuentan con el dinero suficiente para poder adquirirlos es por eso que una empresa debe de tener este espacio para poder realizar estas estrategias y así poder conservar a sus clientes que a un están con ellos.

Por otro lado contamos con que en una empresa debe de haber innovación y diferenciación innovación para que los clientes se sientan tranquilos de que todos sus productos están siendo vendidos con los precios que ellos vieron en los anaqueles que son sus precios justos lo que les está vendiendo la empresa en donde lo están comprando también para que la empresa ofrezca el servicio de buena calidad y sin tantas dificultades ya que en algunos de los casos hay ocasiones que se desconocen los productos que la empresa está vendiendo y algunos de los clientes se preguntaran para que los están vendiendo si ni los mismos empleados saben para que sirven dichos productos., también podría utilizarse la innovación para obtener la atención de la gente que camina por las calles de la ciudad y que ellos sepan

que tal empresa ya está en esa ciudad o en su ciudad esto ayuda a que las empresas utilicen los espectaculares para llamar la atención de la gente o también las televisoras o radios en las que se presentan sus productos a la venta al público y aquí es donde ellos puedan conocer los precios que deberían de encontrar al entrar a la empresa.

Parte importante de la empresa son los modelos de negocio en ellas encontramos la propuesta de valor la cual se basa en describir cual es producto que el cliente necesita y cuál es ese producto que sustentara esa necesidad este es uno de tantas partes del modelo, el segmento son los grupos de consumidores a los que se dirigen los productos que se ofrecen, estructura de la cadena de valor esta se basa en lo que la empresa tiene para ofrecer a sus clientes y la manera en la que la empresa vende su servicio, generación de ingresos y ganancias, es lo que la empresa ara para tener las ganancias y las máximas ventas de su negocio, posición de la compañía en la red de oferentes acá se buscara identificar a las otras empresas o competencias y así mismo buscar a los proveedores para la continua surtimiento, estrategia competitiva, en este caso se busca encontrar una manera de buscar la estrategia para competir con las demás empresas.

Los consumidores son la esencia principal de una empresa sin ellos la empresa no es nada ya que sin los fondos de estos clientes no podría ser posible que una empresa existiera, las propuestas de valor son las principales causas del porque un cliente puede preferir a la empresa ya que esta le puede ofrecer cosas que otras no y hasta con un costo más económico, los canales de distribución son la manera que busca la empresa para poder hacer que el cliente evalúe lo que quiere de la empresa y si le convence, la empresa debe de saber que su cliente es muy importante para la vida de la misma ya que debe saber qué tipo de mercancía es la que le interesa a la clientela, para una empresa es importante que sepa hasta que precio está dispuesto a pagar un cliente por alguno de los productos que le ofrece la empresa esto para que la empresa este consiente de lo que la clientela quiere, una empresa puede presentar también las actividades que ha realizado con logística de lo que se realiza, así también la empresa esta consiente de que debe de conocer a todo su corporativo y a quienes les autoriza la entrada a su empresa, para que una empresa pueda ser completada con los requisitos para el negocio debe de contemplar que todos los puntos del modelo de negocios para que esta sea completada como debe de ser. Todo lo que conocimos en este tema forma parte de lo que un modelo de negocios debe de contener en lo que lo integraría.

## CITAS BIBLIOGRAFICAS

autor), (. ((sin fecha)). NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO. *Taller del emprendedor*, pp1-104.