



**Nombre de alumno:** Egner Rudiel Velázquez Reyes.

**Nombre del profesor:** C.P Víctor Tadeo Cruz Recinos.

**Nombre del trabajo:** cuadro sinóptico “Modelo de negocios”.

**Materia:** Desarrollo empresarial.

**Grado:** VI Cuatrimestre

**Grupo:** “B”

Frontera Comalapa, Chiapas a 14 de junio del 2020.

# MODELO DE NEGOCIOS

También conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

## PLANEACION ESTRATEGICA

- Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).
- Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia).
- Análisis técnico-operativo.
- Análisis organizacional y de gestión del recurso humano.

## ASPECTOS

- Seleccionar a sus clientes.
- Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
- Crear valor para sus clientes.
- Conseguir y conservar a los clientes.
- Salir al mercado (estrategia/canales/logística/distribución).
- Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo.
- Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente.
- Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes internos y externos.

## CARACTERISTICAS

### Bajos costos

El consumidor concibe como mayor valor el hecho de que el costo se disminuya, y esto se puede dar mediante diferentes medidas: aumento de la confiabilidad del producto, que éste sea de más fácil uso, aumento de la garantía y entrega rápida, entre otras.

### Innovación o 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.

## ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Osterwalder y Pigner

- Segmento del mercado
- Propuesta de valor
- Canales de distribución
- Relación con los consumidores
- Flujos de efectivo
- Recursos clave
- Actividades claves
- Socios claves
- Estructura de socios.