

“MODELO DE NEGOCIO”

MATERIA:

DESARROLLO EMPRESARIAL

FACILITADOR:

C.P. VICTOR TADEO CRUZ RECINOS

ACTIVIDAD:

CUADRO SINOPTICO

PRESENTA:

GABRIEL LOPEZ VELAZQUEZ

**FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS; 12 DE JUNIO
DEL 2020**

MODELO DE NEGOCIO

Descripción de la forma en que una organización crea, captura y entrega un valor económico o social.

planeación estratégica

- 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.
- Análisis financiero

La planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso

Peter Drucker

El término fue empleado por primera vez en 1954

El término modelo de negocio aumentó su difusión en los años noventa

Ejemplos de citas publicadas:

“Un modelo de negocio explicita el contenido, la estructura y el gobierno de las transacciones designadas para crear valor al explotar oportunidades de negocio.” Según Amit y Zott (2001: 511).

Osterwalder, Pigneur y Tucci, definen al modelo de negocio como una herramienta conceptual; lo aprecian como un diagrama que los llevará a posteriori a la ejecución del proyecto. A partir de esta herramienta conceptual se podrá establecer la “lógica del negocio de un modelo específico”(Osterwalder, Pigneur y Tucci, 2005).

Un modelo de negocio tiene tres funciones esenciales:

- Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empruna estrategia para el éxito.
- Atrae a líderes e inversionistas.
- Obliga a los emprendedores a “aterrizar” sus ideas en la realidad.

Características de los modelos de negocio

describe las operaciones de la compañía

- Un costo para la empresa
- Un valor para el consumidor

El objetivo de un modelo de negocio

- es mantener los costos fijos bajos
- el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias

diferenciación o Innovación

- Precio
- Margen de ganancias

Debe: ser real y percibida por el cliente

La cadena de valor incluye

- trato al cliente
- tiempo de entrega
- garantía
- calidad
- servicio

Elementos de los modelos de negocio

Según:

Chesbrough y Rosenbloom

1. Propuesta de valor
2. Segmento de mercado
3. Estructura de la cadena de valor
4. Posición de la compañía en la red de oferentes
5. Estrategia competitiva

Osterwalder y Pigner

1. Concepto de negocio
2. Diferenciacion de producto y servicio
3. Diferenciacion mediante bajos costos
4. Mercados y clientes
5. Dimencionamiento financiero
6. Modelo de ingresos

Ramírez (2007)

7. Cadena de valor y estructura de procesos
8. Sustentabilidad
9. Recursos e infraestructura
10. Capacidades de entrega de servicios y productos

1. Segmento del mercado
2. Propuesta de valor
3. Canales de distribución
4. Çrelacion con los consumidores
5. Flujos de efectivo
6. Recursos clave
7. Actividades clave
8. Socios clave
9. Estructura de costos