



Nombre de la alumna: carolina Perez Aguilar

**Nombre del profesor: Víctor Tadeo cruz
Recinos**

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico

Materia: desarrollo empresarial

Grado: 6°

Grupo: B

frontera Comalapa, Chiapas a 12 de junio de 2020.

MODELO DE NEGOCIOS

INTRODUCCION

El modelo de negocios describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

Un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma, que será útil y eficaz si se sigue paso a paso cada uno de los bloques estratégicos que lo conforman

Como son:

- Análisis FODA
- Análisis de la industria y del mercado
- Análisis técnico- operativo
- Análisis organizacional y de gestión del recurso humano
- Análisis financiero

DEFINICIONES

El termino modelo de negocio es un concepto relativamente nuevo como tal, aunque su utilización ha existido y ha sido recomendada desde hace varias décadas

El término fue empleado por primera vez en 1954, por Peter Drucker y su primera aparición en un artículo académico fue en 1957, por parte de Bellman, así como en el título de un artículo en 1960 por Jones.

Un modelo de negocio tiene tres funciones esenciales:

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

CARACTERISTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Los modelos de negocios describen las operaciones de la compañía, incluyendo sus procesos, componentes y funciones.

Para que los modelos de negocios resulten atractivos y proporcionen ganancias, deben tener los siguientes puntos:

BAJOS COSTOS:

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos, Algunas medidas que se pueden tomar para mantener los costos lo más bajo posible son: ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad

INNOVACION O DIFERENCIACION:

La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente, de otra forma no habrá una preferencia por el producto.

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Los principales elementos que componen a un modelo, según chesbrough y rosenbloom son:

- 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

Según Osterwalder y Pigner (2009), existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio, y éstos cubren las principales áreas del negocio: consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera:

1. segmento del mercado, 2. propuesta de valor, 3. canales de distribución, 4. relación con los consumidores, 5. flujos de efectivo, 6. recursos clave, 7. actividades clave. 8. socios clave, 9. estructura de costos

RECOMENDACIONES

Para que las actividades de negocios sean exitosas, es decisiva la forma en que la empresa articula su modelo de negocio y la manera en que se apoya en el desarrollo socioeconómico potencial; siempre con el reconocimiento de que el modelo de negocio es el método con el que una empresa construye y usa sus recursos para ofrecer un mayor valor a sus clientes, mayor que el ofertado por la competencia, y con el mejor rendimiento esperado, de tal forma que le permita tener una ventaja competitiva sostenible y desempeñarse más eficientemente que sus competidores en el corto, mediano y largo plazos, analizando oportunidades y optimizando constantemente sus componentes, interrelaciones y entorno, así como los cambios en los mismos