

DESARROLLO EMPRESARIAL

MODELO DE NEGOCIOS.
MTR. VICTOR TADEO CRUZ RECINOS |

PRESENTA EL ALUMNO:

Merari Aminadab Ortiz González.

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6to. cuatrimestre “D” Semiescolarizado.

Frontera Comalapa, Chiapas

13 de junio de 2020.

MODELO DE NEGOCIOS

DEFINICION

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

- Guía las operaciones de una compañía.
- Atrae a líderes e inversionistas.
- Obliga a aterrizar a las ideas en la realidad

CARACTERISTICAS

Bajos costos

Para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia

Innovación o diferenciación

La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores, para preferirla sobre los demás.

ELEMENTOS

Según Chesbrough y Rosenbloom:

-Presupuesta de valor: obtenla describiendo el problema del consumidor, el producto que resuelve y el valor del producto.

-Segmento de mercado: grupo de consumidores a los que va dirigido el producto (todos tienen diferentes necesidades).

-Estructura de la cadena del valor: posición de la compañía.

-Ingresos y ganancias: forma en que se generan los ingresos, el costo.

-Posición de la compañía en la red: identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores.

-Estrategia competitiva: desarrollar ventaja competitiva.

RECOMENDACION

Un modelo de negocio también se adapta a la situación económica del entorno, de modo que la empresa desarrolla nuevos modelos de negocio que le permiten seguir siendo competitiva en la medida que los requerimientos del mercado lo exigen