



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

“PREGUNTAS”

**DOCENTE: JESSICA ALEJANDRA VELÁZQUEZ
CORTÉZ**

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR.

ALUMNO: MIGUEL VELASQUEZ CELAYA.

TUXTLA GUTIÉRREZ CHIAPAS.

1. ¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIO?

Es una herramienta conceptual que contiene un conjunto de elementos y sus relaciones, y que nos permite expresar la lógica de negocios de una empresa específica.

Describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor.

2. ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS AL ESTABLECER UN MODELO DE NEGOCIO?

Mantiene los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

3. ¿QUÉ INFORMACIÓN DEBE REUNIR EL EMPRENDEDOR PARA REDACTAR SU MODELO DE NEGOCIO?

Un modelo de negocio es la descripción de la forma en que una organización crea, captura y entrega un valor económico o social. Este modelo abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

- ¿Quién es el cliente potencial para la empresa?
- ¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial?
- ¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa?
- ¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio?
- ¿Con qué recursos se cuenta y cuáles es necesario conseguir?
- ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto (futuro esperado de la empresa)?
- ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa?

4. ¿CUÁLES SON LOS ELEMENTOS ESENCIALES DE UN MODELO DE NEGOCIO?

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

5. CONSIDERANDO SU PROPIA IDEA DE PROYECTO EMPRENDEDOR (EMPRESA), ¿QUÉ ELEMENTOS DEBE INCLUIR EN EL MODELO DE NEGOCIO, DE ACUERDO AL FORMATO QUE PROPONEN OSTERWALDER, CHESBROUGH Y ROSENBLOOM, O RAMÍREZ?

- 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.
- Relación con los consumidores.
- Flujos de efectivo.
- Recursos clave.
- Actividades clave.
- Socios clave.
- Estructura de costos.
- Diferenciación del producto o servicio.