

1. ¿Qué es un modelo de negocio?

forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social, abarca distintos tipos de actividades que son importantes para la empresa tales como estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros

2. ¿Cuáles son las ventajas al establecer un modelo de negocio?

- 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.

3. ¿Qué información debe reunir el emprendedor para redactar su modelo de negocio?

Qué vas a ofrecer al mercado, Cómo vas a definir y diferenciar tus productos, Cómo vas a vender tus productos para generar utilidad y valor, Quiénes van a ser tus clientes, Cómo vas a conseguir clientes y a conservarlos, Cómo te vas a mostrar ante el mercado, Cuál va a ser tu estrategia para salir al mercado: publicidad y distribución, Cómo vas a generar ingresos y beneficios, Cómo vas a establecer beneficios sociales.

4. ¿Cuáles son los elementos esenciales de un modelo de negocio?

Según Chesbrough y Rosenbloom mencionan los elementos importantes

- 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
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?

En mi opinión debe de llevar Propuesta de valor, Segmento de mercado estos dos son los más importantes ya que debemos de tener en claro que tipo de clientes queremos y hacia quienes están dirigidos nuestros productos y por supuesto su valor calidad, Estrategia competitiva