

INNOVACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIOS Y GESTIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

Parcial 3

Tema: Conceptos básicos de los modelos de negocios

PREGUNTA 1. ¿QUÉ ES LA INNOVACIÓN EN LOS MODELOS DE NEGOCIOS?
se identifica en la forma en la que la organización crea valor y lo facilita a sus clientes, de manera que a veces la innovación no solamente viene de la mejora de nuestros procesos o productos

PREGUNTA 2. ¿CUÁLES SON LOS ELEMENTOS DE LA INNOVACIÓN DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS? **Segmentos de Clientes. Propuestas de Valor. Canales de distribución**

PREGUNTA 3. DEFINE CADA UNO DE LOS ELEMENTOS ANTERIORES

segmento de clientes: consiste en aquel grupo de personas, usuarios u organizaciones para los que tu proyecto crea valor. Es decir, aquellos usuarios cuyos problemas estás ayudando a resolver o necesidades que estás ayudando a satisfacer

propuesta de valor: es una estrategia empresarial que maximiza la demanda a través de configurar óptimamente la oferta

Canales de distribución: son los medios a través de los cuales se mueven los productos desde el fabricante hasta el consumidor final (Dependiendo de la naturaleza del producto y de las necesidades del fabricante y de la población, los canales de distribución pueden ser muy variados)

PREGUNTA 4. ¿CÓMO SE CREA VALOR CON UN MODELO DE NEGOCIO?

Entendemos que crear valor, que una serie de clientes estén dispuestos a pagar por ese valor y obtener unos ingresos con esta actividad que superen los costes.

PREGUNTA 5. ¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIO?

Es una herramienta de análisis que te permitirá saber quién eres, cómo lo haces, a qué coste, con qué medios y qué fuentes de ingresos vas a tener