



Nombre Del Alumno: Martin De Jesús Aguilar Espinosa

Tema: Conceptos Básicos De Los Modelos De Negocios

Unidad: 3

**Asignatura: Innovación De Modelo De Negocios Y Gestión De Empresas
Familiares**

Profesor: Cp. Iván Alexis Rivas Albores

Licenciatura: Administración Y Estrategias De Negocios

Actividad: Cuadro Sinoptico

Sexto Cuatrimestre

08 de Junio 2023

Es una herramienta conceptual que contiene un conjunto de elementos y permiten expresar la lógica de negocio de una empresa.

MODELOS DE NEGOCIO

1.- Segmento de mercado.

Define los diferentes grupos de personas u organizaciones a la cual una empresa apunta a alcanzar y servir.

- Mercado masivo
- Nicho de mercado
- Segmentos
- Diversificado
- Plataformas

2.- Propuestas de valor.

Soluciona los problemas de los clientes y satisface sus necesidades mediante propuestas de valor.

3.- Canales.

Describe como la empresa se comunica y alcanza a sus segmentos de mercado para entregar una propuesta de valor.

4.- Relaciones con los clientes

Se establecen y mantienen de forma independiente en los diferentes segmentos de mercado.

- Adquirir consumidores
- Retener consumidores.
- Empujar las ventas.

MODELOS DE NEGOCIO

5.- Fuentes de ingreso.

Las fuentes de ingreso se generan cuando los clientes adquieren las propuestas de valor ofrecidas.

6.- Recursos clave

Son los activos necesarios para ofrecer y proporcionar los elementos antes descritos

- Físicos.
- Financieros.
- Intelectuales.
- Humanos.

7.- Actividades clave

Describe la cosa mas importante que una empresa debe hacer para que un modelo de negocios funcione.

8.- Asociaciones clave.

Describe la red de suplidores y socios que hacen que un modelo de negocios funcione.

- Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras.
- Asociación de empresas para desarrollar nuevos negocios.

3.2

COMPONENTES PRINCIPALES DEL MODELO DE NEGOCIO

Decisiones estrategicas

- Competidores.
- Clientes.
- Propuestas de valor.
- Competencias.
- Capacidades.
- Estrategia.
- Marca.
- Diferenciacion.

Cadena de valor

- Interna: Recursos y capacidades.
- Externa: Alianzas y socios
- Canal de distribucion.

Creación de valor

Gestion de la infraestructura

- Recursos (Activos)
- Procesos (Actividades)
- Productos.
- Servicios.

Captacion de valor

- Fuente de ingresos
- Estructura de costes
- Financiacion

3.3

MODELO DE NEGOCIO SOSTENIBLE

crea valor tanto económico como social y medioambiental para los llamados stakeholders

Cuando un modelo cambia por completo y tiene resultados positivos tanto económicos como sociales y medioambientales. (Negocio Sostenible)

3.4

INNOVACION EN EL MODELO DE NEGOCIO

Enfoque de sostenibilidad

No lleva consigo ningún cambio en el modelo de negocio

Enfoque de rendimiento

Se realizan cambios continuamente influidos por el entorno de la empresa

- Cumplir las necesidades del mercado
- Generación de un nuevo producto, tecnología o servicio
- Desarrollo de un nuevo mercado
- Crisis del modelo de negocio ya existente
- Necesidad de ajustar y mejorar el modelo de negocio existente para amoldarlo al entorno cambiante

Conclusión:

La innovación nos lleva a tener nuevas ideas y modelos para la aplicación en una empresa, puede ser con nuevos productos o sencillamente con algún producto existente pero con una innovación para su mejor desarrollo y venta.

También podemos realizar la innovación de nuestro servicio en la misma empresa, puede ser mediante la capacitación del personal para obtener un mejor desempeño de ellos o con alguna motivación, por ejemplo un incentivo.

Bibliografía:

Antología, Innovación De Modelos De Negocios Y Gestión De Empresas Familiares,
Unidad 3, UDS2023, Paginas, 75-104