

MODELO DE NEGOCIOS

Un modelo de negocios es un instrumento que permite tener claridad en el modo por el cual se ofrece una solución a una necesidad del mercado. Estos modelos tienen que ser claros y definir las estrategias que deben emplearse en la búsqueda de los objetivos de un negocio.

ELEMENTOS QUE DEBE TENER

Rentabilidad: Ningún negocio se monta para perder dinero, por tanto debe generar utilidad.

Escalabilidad: Que hoy se pueda montar uno, mañana otro y así sucesivamente hasta tener un modelo que conquiste el mercado.

Repetibilidad: Que se puedan estandarizar para poder hacerlos replicables en cualquier lugar, por ejemplo los productos de franquicia.



9 BLOQUES DEL MODELO CANVASCIÓN

1. Segmentos de clientes
define los diferentes grupos de personas u organizaciones que a la cual una empresa apunta a alcanzar y servir.

2. Propuesta de valor
es la razón por la cual los clientes eligen una empresa en vez de otra.

3. Canales de Distribución
describe como la empresa se comunica y alcanza a sus segmentos de mercado para entregar una propuesta de valor.



4. Relaciones con los clientes
Las relaciones con los clientes se establecen y mantienen de forma independiente en los diferentes segmentos de mercado.

5. Fuentes de ingresos
Las fuentes de ingresos se generan cuando los clientes adquieren las propuestas de valor ofrecidas.

6. Recursos clave
Los recursos claves describe los más importantes activos requeridos para hacer funcionar el modelo de negocios.

7. Actividades Clave
Las Actividades Clave describe las cosas mas importantes que una empresa debe hacer para que un modelo de negocios funcione.

8. Asociaciones Clave
Las Asociaciones Clave describe la red de suplidores y socios que hacen que un modelo de negocios funcione.

9. Estructura de costos
Son todos los costos involucrados para operar un modelo de negocios.

