



Modelos de negocios

son instrumentos que permiten tener claridad en el modo por el cual se la solución a una necesidad.

se debe distinguir cual es el valor de un producto necesario para insertarlo en el mercado y el tipo de cliente al que se le venderá.

Tipos de modelo de negocios.

Rentabilidad	Ningún negocio se monta para perder dinero, por lo tanto debe ganar
Escalabilidad	Hoy se puede montar uno, mañana otro y así sucesivamente hasta tener un modelo que consiente en el mercado.
Repetibilidad	se pueden estandarizar para poder hacerlos replicables en cualquier lugar, como los productos de franquicias.

Los 9 bloques que se describen son:

- Segmentos de clientes.
- Propuesta de valor.
- Canales.
- Relación con los clientes.
- Recursos clave.
- Actividades clave.
- Socios clave.
- Fuentes de ingresos.
- Estructura de costos.

