

**Nombre del Alumno: MARTHA MARIA
JUAREZ PEREZ**

Nombre del trabajo: súper nota

**Nombre de la Materia: Taller del
emprendedor**

**Nombre del profesor: José Luis López
Santiz**

Licenciatura: Lic. Enfermería

Cuatrimestre: noveno

Pichucalco Chiapas a de julio del 2024



SUPER NOTA

INTRODUCCION

Un modelo de negocio es un instrumento que se utiliza con el objetivo de trazar un mapa que permita ver con claridad la forma de solucionar una necesidad del mercado. Es imprescindible que los modelos de negocio sean fáciles de seguir y permitan definir estrategias que ayuden a conseguir las metas de una empresa.

Aunque ambos estén relacionados, un modelo de negocio se diferencia de un plan de negocio en varias cuestiones. La principal es que mientras que el primero de ellos se emplea para definir cómo se venderá un producto o servicio, el segundo busca la forma de especificar cómo se van a alcanzar los objetivos de una empresa.

Un modelo de negocio se caracteriza por su capacidad de aportar valor a un proyecto, ayudar al empresario a conocer a sus clientes ideales y, sobre todo, a encontrar la forma de rentabilizar el trabajo que se realiza.

MODEL DE NEGOCIO

Un modelo de negocio (también conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

Según lo expuesto, un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma. Una estructura que será ciertamente útil y eficaz si se sigue paso a paso cada uno de los bloques estratégicos que lo conforman.

El emprendedor puede auxiliarse de la planeación estratégica como una buena herramienta, considerando que existen elementos fundamentales de planeación estratégica para un negocio, que facilitan el desarrollo del modelo entre los más recomendados se encuentran:

- Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).
- Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia).
- Análisis técnico-operativo.
- Análisis organizacional y de gestión del recurso humano. - Análisis financiero

FODA PERSONAL

Fortalezas

Identifica las características en las que te destacas y que te ayudarán a alcanzar tus objetivos y concretar tus planes

Debilidades

Determina tus puntos negativos y aquellas características que necesitas mejorar, bien sea en tu personalidad o en tu parte profesional

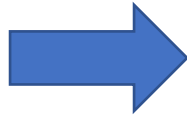
Oportunidades

Estudia aquellos elementos externos, cambios o tendencias de las cuales podrías sacar una ventaja o beneficio

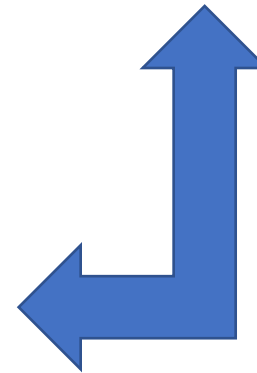
Amenazas

Detecta aquellas situaciones o acontecimientos que impidan o pongan en peligro la consecución de tus objetivos

CARACTERÍSTICA DE MODELO DE NEGOCIO



Tal como hemos señalado, un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor



La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor, es decir, en todas sus actividades y costos en el proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final o producto terminado

innovación



Incremental



Diferenciada

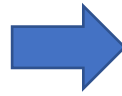


Experimental

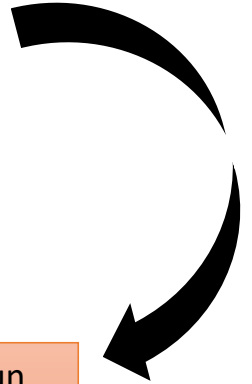


Disruptiva

Elementos de los modelos de negocios



El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios, por lo que se aconseja, antes de redactarla, dar a respuesta a las siguientes preguntas



Los tres elementos de un modelo de negocios



Los principales elementos que componen a un modelo de negocio, según Chesbrough y Rosenbloom, son los siguientes:



- *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

BIBLIOGRAFIA

Bibliografía básica y complementaria:

- Fernando Trias de Bes. (2007). El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron. Gestión del conocimiento.: Empresa activa.
- Eric Ries. (2011). El método Lean Startup. ISBN:9788423409495: Deusto.
- Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio.