



**Mi Universidad**

**NOMBRE DEL ALUMNO: WENDY  
HERNANDEZ ALEGRÍA**

**NOMBRE DEL TEMA: MODELO DE  
NEGOCIO, CARACTERÍSTICAS  
DEL MODELO DE NEGOCIO Y  
ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE  
NEGOCIO**

**PARCIAL: 1**

**NOMBRE DE LA MATERIA: TALLER  
DEL EMPRENDEDOR**

**NOMBRE DEL PROFESOR: JOSE  
LUIS LOPEZ SANTIS**

**NOMBRE DE LA LICENCIATURA:  
ENFERMERÍA**

**CUATRIMESTRE: 9**

# UNIDAD II. NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## MODELO 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.



## FUNCIONES ESENCIALES

- Guía las operaciones de una compañía.
- Ayuda a planear una estrategia para el éxito.
- Atrae a líderes e inversionistas.
- Obliga a los emprendedores a "aterrizar" sus ideas en la realidad.

## PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

- 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.



## LOS MODELOS DE NEGOCIO COMPRENDEN LOS ASPECTOS QUE SE ENLISTAN A CONTINUACIÓN:

- Seleccionar a sus clientes.
- Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
- Crear valor para sus clientes.
- Conseguir y conservar a los clientes.
- Salir al mercado (estrategia/canales/logística/distribución).
- Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo.
- Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente.
- Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes internos y externos.



# CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.



## BAJOS COSTOS

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias. Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.

## PARA MANTENER BAJOS COSTOS

- Ser el número uno en el área o sector,
- Teniendo un muy buen control,
- Esquema administrativo modesto,
- Materias primas superiores
- Tecnología con alto control de calidad.



## INNOVACIÓN, Y DIFERENCIACIÓN

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,



### LEWIS (2007)

deben plantearse modelos de negocio que tengan en cuenta las siguientes características, entre otras:

- El uso de tecnologías apropiadas
- Basar el modelo en la eficiencia en el uso de recursos como el capital y el trabajo
- La producción local, por una cuestión lógica de reducción de costos, y para una mayor adaptabilidad del producto a las características y necesidades locales,

## ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

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:



- ¿Quién es el cliente potencial para la empresa?
- ¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial?
- ¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa?
- ¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio?
- ¿Con qué recursos se cuenta y cuáles es necesario conseguir?
- ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto (futuro esperado de la empresa)?
- ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa?

## SEGÚN CHESBROUGH Y ROSENBLOOM

- 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



## SEGÚN OSTERWALDER Y PIGNER (2009), EXISTEN NUEVE ELEMENTOS ESENCIALES EN EL MODELO DE NEGOCIO,

- *Segmento del mercado.*
- *Propuesta de valor.*
- *Canales de distribución:*
- *Relación con los consumidores.*
- *Flujos de efectivo.*
- *Actividades clave.*
- *Socios clave.*
- *Estructura de costos.*

## BIBLIOGRAFIA

ENTOLOGIA DE UDS DE LA MATERIA DE TALLER DEL EMPRENDEDOR