



Nombre del Alumno: Jessica López Hernández

Nombre del tema: Modelo De Negocio, Características Del Modelo De Negocio, Elementos De Los Modelos De Negocio

Materia: Taller Del Emprendedor

Nombre del profesor: José Luis López Santis

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: 9 Noveno A Semiescolarizado

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.

TIPOS

- ✚ Análisis FODA
- ✚ Análisis de la industria y del mercado.
- ✚ Análisis técnico-operativo.
- ✚ Análisis financiero.



IMPORTANCIA

La importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso.



LOS MODELOS DE NEGOCIO

- ✚ 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.



MODELOS DE NEGOCIOS

EJEMPLO

“Un modelo de negocio explicita el contenido, la estructura y el gobierno de las transacciones designadas para crear valor al explotar oportunidades de negocio.” Según Amit y Zott (2001: 511).

FUNCIONES

- Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito.
- Atrae a líderes e inversionistas.
- Obliga a los emprendedores a “aterrizar” sus ideas en la realidad.

CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Bajos costos: Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias.

Innovación: 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.

El uso de tecnologías apropiadas (que favorezcan su eficiencia técnica, operativa, administrativa, financiera y de mercado).



Basar el modelo en la eficiencia en el uso de recursos como el capital y el trabajo (el uso óptimo y eficiente de recursos es clave para competir, tal como ya se mencionó).

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



ELEMENTOS

Propuesta de valor: ésta se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor, el producto que resuelve ese problema y el valor de ese producto desde la perspectiva del consumidor.

Segmento de mercado: es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto, reconociendo que los distintos segmentos del mercado tienen diferentes necesidades.

Estructura de la cadena de valor: posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor, así como la forma en que la compañía estructura sus costos y los margenes de ganancia.

Generación de ingresos y ganancias: forma en que se generan los ingresos (mediante ventas, arrendamientos, suscripciones, etc.), el costo de la estructura y los márgenes de ganancia.

Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia): identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores.

Estrategia competitiva: manera en que la compañía intentará desarrollar una ventaja competitiva, aprovechable y sostenible.

BIBLIOGRAFÍA

ANTOLOGÍA DE LA INSTITUCIÓN
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/4d77ee2a0eae65357583df5f24dcf791-LC-LEN802%20ENFERMER%C3%8DA%20Y%20PR%C3%81CTICAS%20ALTERNATIVAS%20EN%20SALUD.pdf>