



Mi Universidad

Infografía

Nombre del Alumno: JAIRO MIGUEL TORRES RAMON

Nombre del tema: INFOGRAFIA

Nombre de la Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Nombre del profesor: JOSE LUIS LOPEZ SANTIS

Nombre de la Licenciatura: ENFERMERIA

Cuatrimestre: 9°

Modelo de negocio

Definición

El término modelo de negocio es un concepto relativamente nuevo como tal, aunque su utilización ha existido y ha sido recomendada desde hace varias décadas. Al revisar el uso de dicho concepto, encontramos la referencia a su aplicación de diversas maneras.



Los modelos de negocio comprenden:

- ♥ 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.

Elementos fundamentales de planeación estratégica para un negocio:

- ♥ 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.



Funciones esenciales

- ♥ 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

- ♥ 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.
- ♥ Busca mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.
- ♥ cuentan con una especie de "secreto" que los diferencia de otros.
- ♥ La estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus áreas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa, determinan un modelo de negocio único.



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.



Innovación y diferenciación

- ♥ La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente, de otra forma no habrá una preferencia por el producto.

Elementos de los modelos de negocios

- ♥ **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 captura o genera el valor creado en la cadena.
- **Generación de ingresos y ganancias:** forma en que se generan los ingresos, 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.



Según Osterwalder y Pigner (2009), existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio y éstos cubren las principales áreas del negocio: consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera:

1. Segmento del mercado
2. Propuesta de valor
3. Canales de distribución
4. Relación con los consumidores
5. Flujos de efectivo
6. Recursos clave
7. Actividades clave
8. Socios clave
9. Estructura de costos



Bibliografías

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/07d2de51bc72215f6edf47cd23bae962.pdf>