



***Nombre de la Alumna: Martha Elena Domínguez Domínguez***

***Nombre del Maestro: José Luis López Santis***

***Nombre de la Licenciatura: Lic. Enfermería***

***Cuatrimestre: 9° cuatrimestre***

***Materia: taller del emprendedor***

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.

## Modelo de negocio

Aspectos clave de la empresa



El análisis **FODA** es una técnica que se usa para identificar las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas, a fin de desarrollar un plan estratégico para los negocios.



- >Propósito de la misma
- >Estrategias
- > Infraestructura
- >Bienes que ofrece
- >Estructura organizacional
- >Relación con los clientes



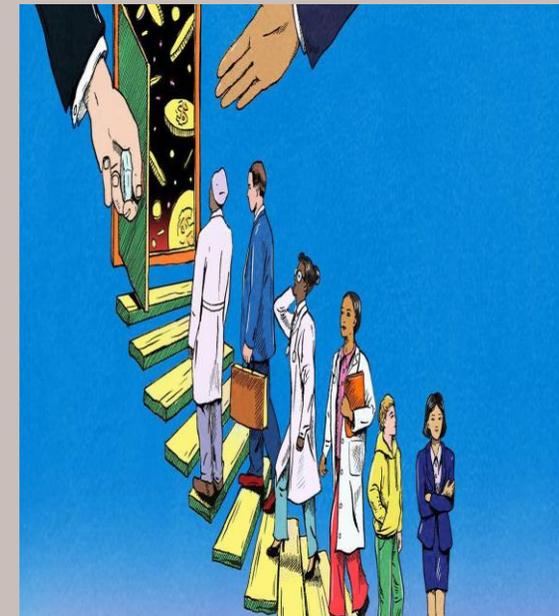
Los modelos de negocio comprenden los aspectos que se enlistan a continuación:

Un modelo de negocio tiene tres funciones esenciales:

- Seleccionar a sus clientes.
- Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
- Crear valor para sus clientes.



- 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

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.



### Objetivo de un modelo de negocio

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

### Bajos costos



Algunas medidas que se pueden tomar para mantener los costos lo más bajo posible son: ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad.



### 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.



## Elementos de los modelos 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):



Según Osterwalder y Pigneur (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:
- >Recursos clave:
- >Actividades clave:
- >Socios clave:



## BIBLIOGRAFIA

- 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. Mc Graw hill
- Alexander Osterwalder y Yves Pigneur. (2010). Tu modelo de negocio... Sf: Deusto.