



**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,
- Estructura administrativa modesta,
- 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 redactarlo, dar o 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 ROSENBLIOM

- 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