

***Nombre del Alumno: Gloria Díaz Álvarez***

***Nombre del tema: modelo de trabajo***

***Parcial: 1***

***Nombre de la Materia: Taller del emprendedor***

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

***Licenciatura: Enfermería***

***Cuatrimestre: 9No***

# MODELO DE NEGOCIO

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor. va sea económico o social.



El emprendedor puede auxiliarse de la planeación estratégica como una buena herramienta, considerando que existen elementos fundamentales de planeación estratégica para un negocio.



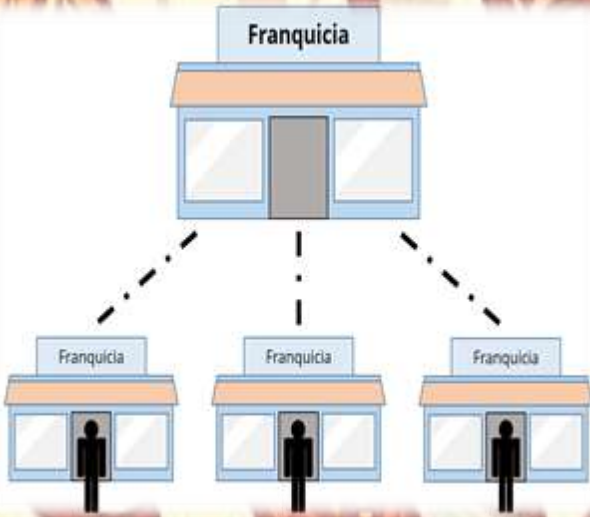
La importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso.



- 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 DEL 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.



El consumidor concibe como mayor valor el hecho de que el costo se disminuya, y esto se puede dar mediante diferentes medidas: aumento de la confiabilidad del producto, que éste sea de más fácil uso, aumento de la garantía y entrega rápida, entre otras.

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.



Las empresas deben lograr una combinación de mejor uso de recursos y más ideas de valor; esta mezcla puede eliminar la competencia, al tiempo que favorece incluso la disposición del cliente para pagar más por adquirir el producto.



## Elementos de los modelos de negocios

**Propuesta de valor:** Esta 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 (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, por ejemplo, a partir de los costos, diferenciación o eficiencia de operaciones.



# Bibliografía

[https://r.search.yahoo.com/\\_ylt=AwrE.0seaWxmTcEGQaHD8Qt.; ylu=Y29sbwNiZjEEcG9zAzEEdnRpZAMec2VjA3Ny/RV=2/RE=1718409630/RO=10/RU=https%3a%2f%2fayudatpymes.com%2fgestro n%2festrategias-de-precios-ejemplos%2f/RK=2/RS=O7WUJq.FoDXPpt.URbUIKGha\\_Ro-](https://r.search.yahoo.com/_ylt=AwrE.0seaWxmTcEGQaHD8Qt.; ylu=Y29sbwNiZjEEcG9zAzEEdnRpZAMec2VjA3Ny/RV=2/RE=1718409630/RO=10/RU=https%3a%2f%2fayudatpymes.com%2fgestro n%2festrategias-de-precios-ejemplos%2f/RK=2/RS=O7WUJq.FoDXPpt.URbUIKGha_Ro-)

[https://r.search.yahoo.com/\\_ylt=AwrJ.HI7aWxm0ZEGnc7D8Qt.; ylu=Y29sbwNiZjEEcG9zAzIEdnRpZAMec2VjA3Ny/RV=2/RE=1718409659/RO=10/RU=https%3a%2f%2ffinnovaromoir.com%2fmodel os-de-negocios-definicion-tipos-ejemplos%2f/RK=2/RS=6HkxxiqANw3CYvfMErkvCmcnqfk-](https://r.search.yahoo.com/_ylt=AwrJ.HI7aWxm0ZEGnc7D8Qt.; ylu=Y29sbwNiZjEEcG9zAzIEdnRpZAMec2VjA3Ny/RV=2/RE=1718409659/RO=10/RU=https%3a%2f%2ffinnovaromoir.com%2fmodel os-de-negocios-definicion-tipos-ejemplos%2f/RK=2/RS=6HkxxiqANw3CYvfMErkvCmcnqfk-)

[https://r.search.yahoo.com/\\_ylt=AwrJ.HI7aWxm0ZEGps7D8Qt.; ylu=Y29sbwNiZjEEcG9zAzQEdnRpZAMec2VjA3Ny/RV=2/RE=1718409659/RO=10/RU=https%3a%2f%2fbusinessmodelanalyst.com% 2fes%2fmodelo-de-negocio%2f/RK=2/RS=teYM.R98Np16ClaWE7ZjY8c0bVI-](https://r.search.yahoo.com/_ylt=AwrJ.HI7aWxm0ZEGps7D8Qt.; ylu=Y29sbwNiZjEEcG9zAzQEdnRpZAMec2VjA3Ny/RV=2/RE=1718409659/RO=10/RU=https%3a%2f%2fbusinessmodelanalyst.com% 2fes%2fmodelo-de-negocio%2f/RK=2/RS=teYM.R98Np16ClaWE7ZjY8c0bVI-)