



TALLER DEL EMPRENDEDOR




PROFESOR VICTOR SALAS

ALUMNA NOEMI PUERTO

ENFERMERIA

NOVENO CUATRIMESTRE

05/07/24



PROPUESTA DE VALOR

Describe el paquetes y productos de servicios que crean valor para un segmento específico de clientes.

Claves para diseñar y transmitir la propuesta de valor de tu empresa

- Cómo tu empresa, producto o servicio resuelve el problema o necesidad de tu cliente.
- Qué beneficios debe esperar el cliente de tu servicio.
- Cuál es tu valor diferencial y por qué te debe elegir a ti y no a tu competencia. Cuál es tu valor diferencial.

SEGMENTO DE MERCADO

La segmentación de mercado es una estrategia, a nivel de marketing, que consiste en la división del público (de una marca o empresa) en pequeños grupos en los que sus miembros comparten una serie de características concretas.

Los canales de distribución son las rutas que los productos y los servicios toman en su recorrido desde el fabricante o proveedor de servicios hasta el cliente final.

MODELO DE NEGOCIOS CANVA

QUE ES

1. Describe la manera y da forma lógica, a cómo una organización crea, entrega y captura valor.
2. Permite tener una visión rápida del negocio, que luego podrá ampliarse en otros documentos estratégicos como el plan de negocios.
3. Principal documento solicitado por los inversionistas.

ESTRUCTURA DE COSTOS

Describe todos los costos incurridos para operar un modelo de negocios.