



Mi Universidad

Karina Mendoza Cruz

Lic. Víctor Antonio González Salas

Mapa Conceptual

Taller del Emprendedor

03/07/24

Bibliografía: Antología Uds.

MODELO DE NEGOCIOS

Es una simplificación, un plano, un croquis, que recoge las bases de un negocio o proyecto.

PROPUESTA DE VALOR

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

RELACION CON LOS CLIENTES

Describe los tipos de relaciones establecidas en una compañía con los segmentos establecidos.

SEGMENTO DE VALOR

Define los diferentes grupos de personas u organizaciones para servir y alcanzar un objetivo empresarial.

RECURSOS CLAVE

Describe los activos más importantes requeridos para hacer trabajar el modelo de negocio.

ESTRUCTURA DE COSTOS

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

ACTIVIDADES CLAVE

Describe las cosas más importantes que una compañía debe hacer para hacer funcionar el modelo de negocio.

CANAL DE DISTRIBUCION

Describe como una compañía se comunica y llega a su segmento de clientes para ofrecer una propuesta de valor.

ALIANZAS CLAVE

Describe la red de proveedores y socios que hacen trabajar el modelo de negocio.