

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE
CAMPUS TAPACHULA
LICENCIATURA EN MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA**



**MATERIA:
DESARROLLO EMPRESARIAL**

**CATEDRÁTICO:
DR. VICTOR ANTONIO GONZALEZ SALAS**

**TRABAJO:
MODELO DE NEGOCIO CANVAS**

**ALUMNO:
DANIEL AMILCAR GARCIA TRINIDAD**

6TO CUATRIMESTRE GRUPO "A"

TAPACHULA CHIAPAS, A 06 DE JULIO DEL 2024

MODELO CANVAS

PROPUESTA DE VALOR

Permite a las empresas centrarse en el cliente en lugar de en sus productos.

RECURSO CLAVE

Son los medios con los que cuenta la compañía para realizar su actividad económica.

ACTIVIDAD CLAVE

Son las que hacen posible que exista la propuesta de valor y que la solución al problema sea viable.

SEGMENTO DE MERCADO

Consiste en la división del público en pequeños grupos en los que sus miembros comparten una serie de características concretas.

CANALES DE DISTRIBUCCION

Son los medios que tienen las empresas para hacer llegar la propuesta de valor a sus clientes.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Se da de una manera coherente por ser una serie de ideas para plasmar elementos fundamentales del negocio.

ESTRUCTURA DE COSTOS

Composición detallada de todos los gastos asociados con la operación del negocio.

RED DE PARTNERS

Es una alianza que permite crecer el negocio mientras se desarrolla una sólida relación con los clientes.

FLUJO DE INGRESOS

Permite llevar a la realidad un idea de negocio de forma simplificada.



BIBLIOGRAFÍA: Información obtenida durante el parcial.