



UNIVERSIDAD DEL SURESTE



CATEDRATICO: Víctor Antonio González

Materia: Desarrollo Empresarial

Fecha de entrega: sábado 6 de julio 2024

Tipo de trabajo: SuperNota

CONCEPTO

Es una herramienta visual que ayuda a diseñar, describir y analizar modelos de negocio de manera sencilla y estructurada.

CREADORES

Fue creado por Alexander Osterwalder y Yves Pigneur.

COMO SE DIVIDE

Se divide en nueve bloques básicos que reflejan la lógica que sigue una empresa para ganar dinero.

SEGMENTOS DE CLIENTES

- Describe los diferentes grupos de personas o empresas a los que una organización pretende alcanzar y servir.

ESTRUCTURA DE COSTES

Todos los costos en los que incurre una empresa para operar su modelo de negocio.

PROPUESTA DE VALOR

Descripción de los productos o servicios que crean valor para un segmento de clientes específico.

MODELO DE NEGOCIO CANVAS

SOCIOS CLAVE

Red de proveedores y socios que ayudan a que el modelo de negocio funcione.

CANALES

Como una empresa comunica y entrega la propuesta de valor a sus segmentos de clientes.

ACTIVIDADES CLAVE

Las acciones más importantes que una empresa debe de emprender para operar con éxito.

RECURSOS CLAVES

Actividades más importantes necesarios para hacer que un modelo de negocio funcione.

FUENTES DE INGRESOS

Forma en que una empresa genera ingresos a partir de cada segmento de clientes.

RELACIONES CON CLIENTES

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing elit eu molestie ad lacinia, platea mollis nec phasellus viverra et bibendum odio cum.

Bibliografía

Antología UDS

Aprendido en Clase