

MATERIA: “ DESARROLLO EMPRESARIAL ”

- **LIC. VICTOR ANTONIO GONZALEZ SALAS**
- **ALUMNO: CHRISTIAN VALERIA FIGUEROA VICTORIA**
- Sexto cuatrimestre

MODELO "CANVAS"

¿qué es?

Una herramienta de gestión estratégica que te permite conocer los aspectos clave de tu negocio: cómo se relacionan y compensan entre sí.

Propuesta de valor

¿qué es?

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

Actividades clave

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

Recursos clave

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

Segmento de mercado

¿qué es?

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

Relación con los clientes

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

Canales de distribución

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

Estructura de costos

¿qué es?

Describe todos los costos incurridos para operar un modelo de negocio

Flujos de ingreso

Define cuántos ingresos y egresos representan para tu empresa cada uno de estos canales.

Alianzas clave

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

Bibliografía

- <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/de4d2464b54605ffdc08d873b4433eb4.pdf>