



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

**MATERIA:  
DESARROLLO EMPRESARIAL**

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

**TRABAJO:  
MODELO DE NEGOCIO**

**ALUMNO:  
ALEXIS YAHIR HERNANDEZ BARRIOS**

**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.

Sus **Recurso Clave**: son los medios con los que cuenta la compañía para realizar su actividad económica.

Su **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.

Sus relaciones con los clientes: se da de una manera coherente por ser una serie de ideas para plasmar elementos fundamentales del negocio.

Los canales de distribución: son los medios que tienen las empresas para hacer llegar la propuesta de valor a sus clientes.

## ESTRUCTURA DE COSTOS

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

Tiene red de partners: son 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.