



**MATERIA:**  
**DESARROLLO EMPRESARIAL**

**NOMBRE DEL CATEDRÁTICO:**

*Carlos Alberto Trujillo Días*

**NOMBRE DE LA ALUMNA:**

*Eduviges Jocabed Gómez Navarro*



## SOCIOS CLAVE

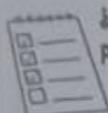


Personas/empresas que te ayudan a impulsar tu negocio

¿A quién podemos considerar un socio clave?

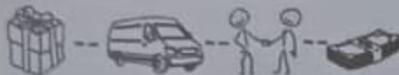
¿Cómo podemos conseguir nuevos socios?

## ACTIVIDADES CLAVE



¿Qué tenemos que realizar para que el negocio funcione?

ACTIVIDADES PARA



¿Cuáles actividades son la BASE de nuestro negocio?

## RECURSOS CLAVE

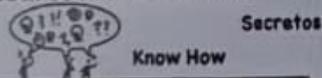
Recursos físicos



Recursos humanos



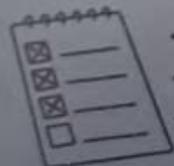
Recursos intelectuales



## ESTRUCTURA DE COSTOS



Gastos que genera nuestro negocio



- Gastos de producción
- Salarios de empleados
- Mantenimiento del local
- Gastos de página web

¿Cuáles de nuestros gastos son los más altos?

## PROPUESTA DE VALOR



¿Qué valor damos a nuestros clientes?

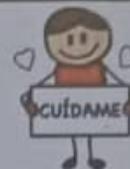
¿Qué tipo de problemas resolvemos?

¿Qué necesidades satisfacemos?

¿POR QUÉ NOSOTROS?

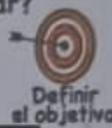
¿Por qué es mejor elegir nuestros productos?

## RELACIÓN CON CLIENTES



Estrategias para retener a los clientes

¿Qué hacer para que los clientes quieran regresar?



## CANALES

¿Cómo hacemos contacto con los clientes?



¿Cómo entregamos los productos?



## FLUJO DE INGRESOS



¿Principal fuente?

¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?



¿Método de pago?

## SEGMENTO DE CLIENTES



¿Para quién creamos valor?

¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?



Perfil de cliente

- edad
- sexo
- estado
- educación
- intereses