



Nombre del alumno: JHONATAN MEZA G.

Nombre del profesor: SALOMON VAZQUEZ GUILLEN

Materia: INNOVACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIOS Y GESTIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

PASIÓN POR EDUCAR

LA ESTRATEGIA VISTA A TRAVÉS DE UN MODELO DE NEGOCIO

PROCESO DE CONTROL Y COMPROMISOS

Es la instancia de retroalimentación y permite respondernos a la pregunta, ¿cuán desviados estemos desviados de nuestra trazada?



PROCESO DE COMPENSACION.

- del negocio
- del equipo
- del proceso
- del individuo

En compensaciones busca hacer mejor las cosas, pero solamente con un nuevo entendimiento, producto de la revisión de paradigma y la generación de una visión transformadora lograremos solucionar lo que nos impide llegar a la situación deseada haciendo las cosas adecuadas.



EVALUACION Y MODELOS DE NEGOCIO

Para evaluar si el modelo de negocio es efectivo o no, se necesita la consideración de algunos conceptos:

ALINEACION CON LOS OBJETIVOS

normalmente las empresas con ánimo de lucro tienen como objetivo la creación y captación de valor, por todos lados hay empresas donde los objetivos no giran de acuerdo a la creación de valor, si no que están relacionadas con la mejora y el compromiso del medio ambiente.



LA ESTRATEGIA VISTA A TRAVÉS DE UN MODELO DE NEGOCIO

ROBUSTES

Segun lo vulnerable que sea un modelo de negocio en cuanto a la imitacion o remplazo y sera mas o menos robusto.

Un modelo de sera menos robusto cuando no responda con efectividad a las amenazas.



Para llevar a cabo la evaluación del modelo de negocio se establece una secuencia enfocados a los 9 bloques

SEGMENTO DE CLIENTES

¿sigue siendo estos nuestros segmento de clientes? ¿tenemos algún nuevo segmento? ¿Cuál a sido nuestro mejor segmento? ¿porque?



¿PROPUESTA DE VALOR?

¿Tenemos la misma propuesta de valor? ¿hemos agregado nuevos atributos? ¿características? ¿servicio? ¿ya tenemos identificado eso que no hace diferente de la competencia?

CANALES

¿estamos utilizando todos los canales? ¿cual ha tenido mejor resultado? ¿cuales?



LA ESTRATEGIA VISTA A TRAVÉS DE UN MODELO DE NEGOCIO

RELACIONAMIENTOS DE CLIENTES

¿han sido efectivas nuestras estrategias de adquisición de clientes, retención o crecimiento? ¿debemos ser mas cercanos a los clientes? ¿nuestro cliente esta recomendado nuestro servicio o producto? ¿que hace que lo haga?



COSTOS

¿si hemos incluido en todos los costos los listados? ¿que costos nuevos aparecieron en el modelo de negocio de este año? ¿mis costos son inferiores a los ingresos?