

Nombre: Eduardo Avendaño Moreno

Asignatura: Taller del emprendedor

Tema: Pasos del modelo de negocios

Docente: Ety Arreola Rodríguez

Cuatrimestre: 9no Cuatrimestre

Segmento de clientes



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CAMPUS TAPACHULA

Identifica a quienes está dirigido tu producto o servicio. Define sus características demográficas, psicograficas, necesidades y comportamientos. A demás de saber cómo cubrir las necesidades de los distintos clientes y así tener la preferencia de estos.



Define el valor que ofreces a tus clientes y que te diferencia de la competencia. La principal tarea de una propuesta es explicarles a tus clientes por qué trabajar contigo o utilizar tu producto es la mejor decisión. Sin ella, es poco probable que tu clientela entienda cómo tu producto satisface sus necesidades y por qué debería elegirte a ti como empresa.

Propuesta de valor

Canales

Establece como vas a entregar tu propuesta de valor a tus clientes. Esto incluye los canales de comunicación, distribución y venta. Además de la física y logística de transporte, los canales de distribución también incluyen aspectos relacionados con la gestión de inventario, el empaquetado, el etiquetado, la gestión de pedidos y otros procesos clave que aseguran que los productos estén disponibles en el lugar y momento adecuados.



Representan las acciones o tareas fundamentales que una empresa debe realizar para llevar a cabo su propuesta de valor y satisfacer las necesidades de sus clientes. Estas actividades pueden variar ampliamente según el tipo de negocio y su industria. Realizar las actividades clave de manera eficiente y efectiva puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de una empresa.

Actividades claves

Referencias

[Propuesta de valor: ¿Qué es y cómo crearla?](#)

[Canales de distribución. Qué son, tipos y objetivos](#)

[Descubre las actividades clave en el Modelo Canvas e impulsa tu negocio + Ejemplos | Guía 2025](#)