



TALLER DEL EMPRENDEDOR

MATERIA:

ARREOLA RODRIGUEZ ETY JOSEFINA

DOCENTE:

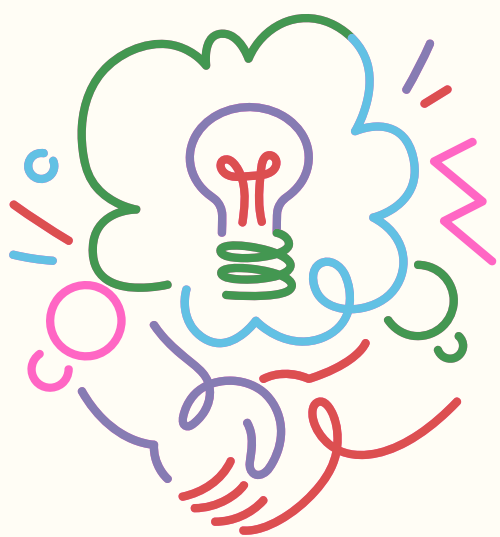
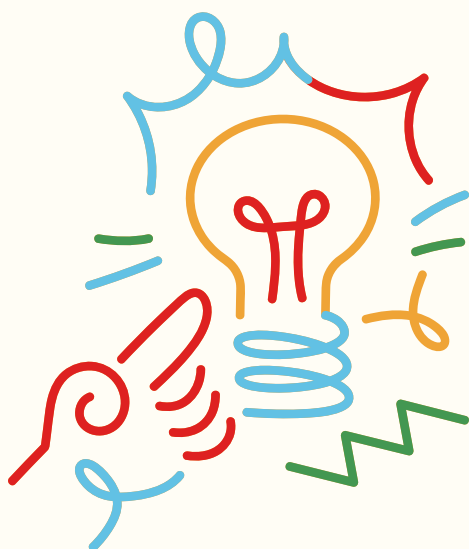
PEÑA RUIZ ALEJANDRA GUADALUPE

ALUMNA:

LOS PASOS DEL MODELO DE NEGOCIO

1. IDENTIFICACIÓN DEL SEGMENTO DE CLIENTES:

1. ¿A quién le vendes? Es fundamental entender a tu público objetivo, sus necesidades y deseos.

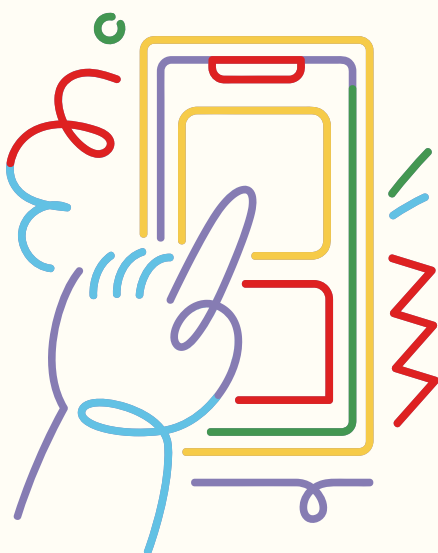


2. DEFINICIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR:

¿Qué problema resuelves para tus clientes? ¿Qué valor único ofreces que te diferencia de la competencia?

3. ELECCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

¿Cómo llegarás a tus clientes? Esto incluye la selección de canales de venta, publicidad y entrega.



4. ESTABLECIMIENTO DE RELACIONES CON LOS CLIENTES:

¿Cómo interactuarás con tus clientes antes, durante y después de la venta? Esto puede incluir servicio al cliente, soporte técnico y programas de fidelización.

5. DEFINICIÓN DE LAS FUENTES DE INGRESOS:

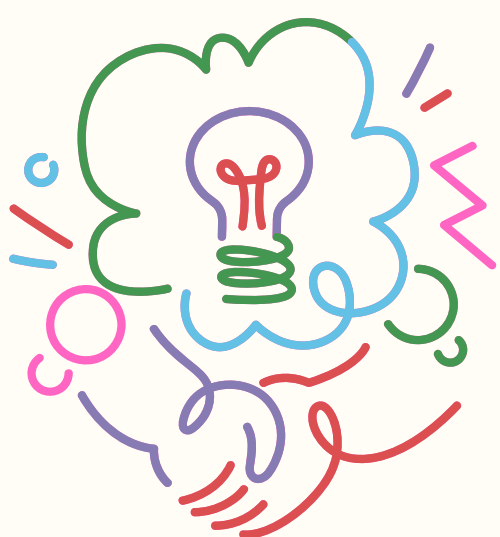
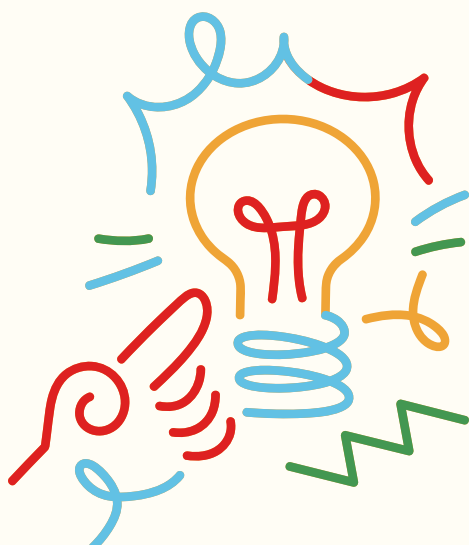
¿Cómo generarás ingresos? Esto puede incluir la venta de productos o servicios, suscripciones, licencias, etc.



LOS PASOS DEL MODELO DE NEGOCIO

6. IDENTIFICACIÓN DE LOS RECURSOS CLAVE:

¿Qué necesitas para crear, entregar y capturar valor? Esto puede incluir recursos físicos, financieros, intelectuales y humanos.

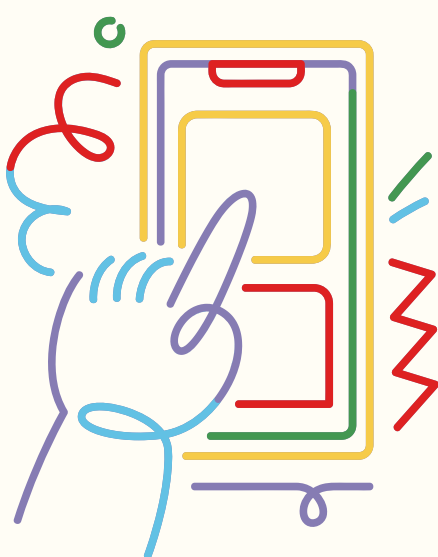


7. DETERMINACIÓN DE LAS ACTIVIDADES CLAVE:

¿Qué actividades son esenciales para el funcionamiento de tu negocio? Esto puede incluir investigación y desarrollo, producción, marketing y ventas.

8. IDENTIFICACIÓN DE LOS SOCIOS CLAVE:

¿Con quién necesitas asociarte para llevar a cabo tu negocio? Esto puede incluir proveedores, distribuidores, socios tecnológicos, etc.



9. ESTRUCTURA DE COSTOS:

¿Cuáles son los costos asociados con tu modelo de negocio? Esto incluye costos fijos, variables, de producción, marketing, etc.

[https://www.google.com/search?
q=los+pasos+del+modelo+de+negocio&rlz=1C1GCEA_enMX1017MX1017&oq=los+pasos+del+modelo+de+negocio&gs_lcr
p=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOTIICAQABgWGB4yCAgCEAAyFhgeMggIAxAAGBYHjIIICAQQABgWGB4yBwgFEAAy7w
UyCggGEAAyGAQYogQyCggHEAAyGAQYogTSAQgxNjY5ajBqN6gCALACAA&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.com/search?q=los+pasos+del+modelo+de+negocio&rlz=1C1GCEA_enMX1017MX1017&oq=los+pasos+del+modelo+de+negocio&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOTIICAQABgWGB4yCAgCEAAyFhgeMggIAxAAGBYHjIIICAQQABgWGB4yBwgFEAAy7wUyCggGEAAyGAQYogQyCggHEAAyGAQYogTSAQgxNjY5ajBqN6gCALACAA&sourceid=chrome&ie=UTF-8)