

UDS

Nombre de alumno: Itzel Abigail Tlamani

López

Nombre del profesor: Ing. Aldo Irecta

Nombre del trabajo: Unidad 4

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

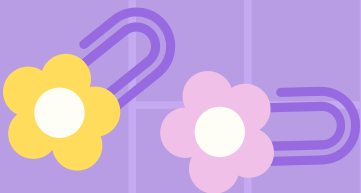
Grado: 6to cuatrimestre

**Grupo: Administración y Estrategia de
Negocios**



EVALUACIÓN DE MODELOS

DE NEGOCIOS



¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIO?

Es la forma en que una empresa crea, entrega y captura valor. Describe cómo una organización funciona, cómo genera ingresos y cómo se relaciona con sus clientes.



COMPONENTES CLAVE DEL MODELO DE NEGOCIO

Basado en el Lienzo de Modelo de Negocio - Canvas)

Segmentos de clientes

¿A quién va dirigido tu producto o servicio?

Propuesta de valor

¿Qué problema resuelve tu negocio? ¿Qué valor entregas?

Canales de distribución

¿Cómo entregas tu producto o servicio?

Relación con clientes

¿Cómo te comunicas y mantienes a tus clientes?

Fuentes de ingreso

¿Cómo gana dinero tu empresa?

Recursos clave

¿Qué necesitas para operar?

Actividades clave

¿Qué debes hacer para que tu modelo funcione?

Socios clave

¿Con quién te asocias para funcionar mejor?

Estructura de costos

¿Cuánto cuesta operar tu negocio?



¿POR QUÉ ES IMPORTANTE EVALUAR UN MODELO DE NEGOCIO?

- ✓ Para validar si es rentable
- ✓ Para saber si es sostenible a largo plazo
- ✓ Para identificar fortalezas y debilidades
- ✓ Para adaptarlo a cambios del mercado
- ✓ Para atraer inversionistas o socios



ERRORES COMUNES AL NO EVALUAR UN MODELO DE NEGOCIO

- ⚠ Asumir que los clientes quieren lo que tú ofreces
- ⚠ Ignorar la competencia o el entorno económico
- ⚠ No tener claro cómo se generarán ingresos
- ⚠ No ajustar el modelo ante cambios del mercado



MÉTODOS PARA EVALUAR UN MODELO DE NEGOCIO

1. Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)
2. Indicadores financieros clave
3. Validación con clientes reales
4. Benchmarking
5. Mapa de riesgos

