



**Nombre del alumno: Paula
Marina Aguilar Morales**

**Nombre del maestro: Aldo
Irecta**

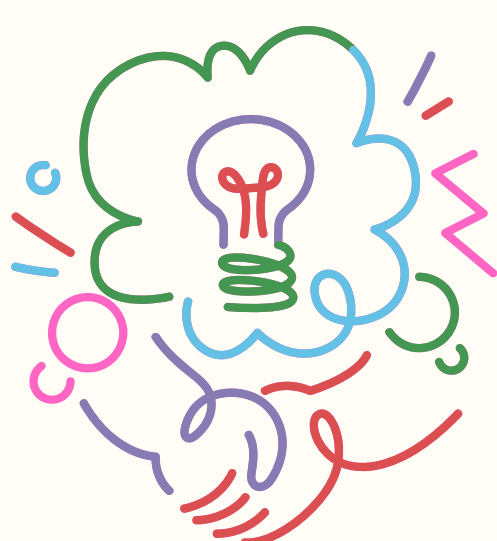
**Nombre de la Materia:
Innovación de Modelos**

Unidad :3

¿QUÉ SON LOS MODELOS DE NEGOCIO Y CUÁLES SON SUS TIPOS?

¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIO?

Un modelo de negocio es la forma en que una empresa genera valor, es decir, cómo gana dinero y cómo entrega su producto o servicio al cliente. Es como el mapa que guía a una empresa para operar de forma eficiente y alcanzar el éxito.

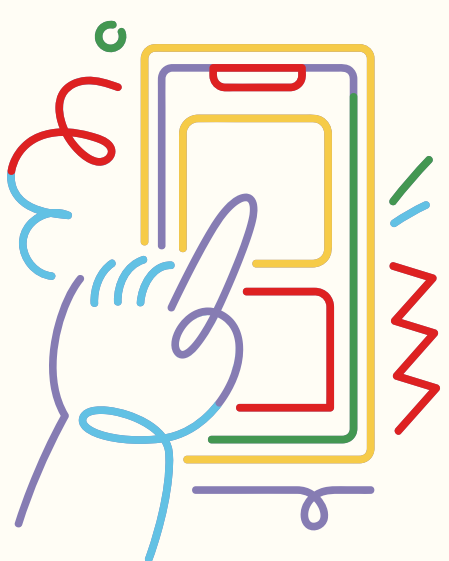


✳ ELEMENTOS ESENCIALES DE UN MODELO DE NEGOCIO

- Propuesta de valor: Qué ofreces y por qué es valioso
- Segmento de clientes: A quién va dirigido
- Canales de distribución: Cómo entregas el producto o servicio
- Relación con los clientes: Cómo te comunicas y mantienes el contacto
- Fuentes de ingresos: De dónde viene el dinero
- Recursos clave: Lo que necesitas para funcionar
- Actividades clave: Qué debes hacer para operar
- Socios clave: Aliados o proveedores importantes
- Estructura de costos: En qué se gasta el dinero

TIPOS DE MODELOS DE NEGOCIO MÁS COMUNES

- B2B (Business to Business)**
Empresas que venden a otras empresas
Ejemplo: Salesforce, SAP
- B2C (Business to Consumer)**
Venta directa al consumidor final
Ejemplo: Amazon, Netflix
- Freemium**
Se ofrece una versión gratuita con opción a pagar por funciones premium
Ejemplo: Spotify, Canva



- Suscripción**
El cliente paga periódicamente para acceder al producto o servicio
Ejemplo: Disney+, Microsoft 365
- Marketplace**
Plataforma que conecta compradores con vendedores
Ejemplo: Mercado Libre, Uber
- Dropshipping**
Venta de productos sin tener inventario físico
Ejemplo: Tiendas de Shopify con AliExpress

✓ CONCLUSIÓN

Comprender los modelos de negocio es esencial para cualquier emprendedor. Son la base que sostiene una empresa y le permite crear valor, diferenciarse y crecer. Existen muchos tipos, y cada uno tiene ventajas según el producto, el mercado y el cliente al que se dirige.

