

UDS

Nombre de alumno: Itzel Abigail Tlamani

López

Nombre del profesor: Ing. Aldo Irecta

Nombre del trabajo: Unidad 3

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

Grado: 6to cuatrimestre

**Grupo: Administración y Estrategia de
Negocios**

CONCEPTOS BÁSICOS DE LOS MODELOS

DE NEGOCIOS

🎯 ¿Qué es un modelo de negocio?

Un modelo de negocio es la forma en que una empresa crea, entrega y captura valor.

Es decir, es el plan estructurado que define cómo una empresa gana dinero, cómo llega a sus clientes, qué productos o servicios ofrece, cómo los produce, y cómo se diferencia de la competencia.

🧠 ¿Por qué es importante un modelo de negocio?

- Permite tener claridad sobre cómo funcionará tu negocio.
- Ayuda a tomar decisiones estratégicas con más seguridad.
- Permite atraer inversionistas al mostrar cómo se generarán ingresos.
- Es fundamental para adaptarse a los cambios del mercado.



✅ Ventajas de tener un modelo de negocio bien definido:

- Ayuda a enfocar el negocio y evitar errores.
- Te permite saber qué necesitas mejorar.
- Te prepara para competir mejor en el mercado.
- Es fundamental para la innovación y el crecimiento.

✳️ Conclusión:

Un modelo de negocio no es solo una idea bonita, es una estructura lógica que permite que una empresa funcione, crezca y se mantenga en el tiempo. Conocer los diferentes tipos de modelos permite a los emprendedores elegir la estrategia adecuada, innovar y crear proyectos sostenibles.



📁 Elementos clave de un modelo de negocio:

- Propuesta de valor — ¿Qué problema resuelves? ¿Qué ofreces?
- Clientes — ¿A quién vas dirigido?
- Canales — ¿Cómo llegarás a tus clientes?
- Relación con los clientes — ¿Cómo interactúas con ellos?
- Fuentes de ingresos — ¿Cómo ganas dinero?
- Recursos clave — ¿Qué necesitas para operar?
- Actividades clave — ¿Qué haces para entregar valor?
- Socios clave — ¿Con quién colaboras?
- Estructura de costos — ¿Cuánto cuesta operar?

