

UAEH[®]

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo



20

20

PREPA[®]
UNO

Mtra. Perla
Verónica Olguín
Guzmán

Innova
Modelo de Negocio



Innova

- Modelo de Negocio



Resumen

- Se identifican los diferentes pasos a seguir para realizar un modelo de negocio, que tiene que ver con el desarrollo de proyecto durante el semestre, considera administración, creatividad, diseño, prototipo y altruismo con el objetivo de identificar que necesidades resuelve su producto y servicio en el entorno



Abstract

- The different steps to follow to carry out a business model are identified, which has to do with the development of the project during the semester, considers administration, creativity, design, prototype and altruism with the aim of identifying what needs your product and service solves in the environment



Objetivo

Identificar los diferentes pasos a seguir para realizar un modelo de negocio que tenga que ver con crear o innovar un producto o servicio



Modelo o diseño de Negocio

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. El término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa.



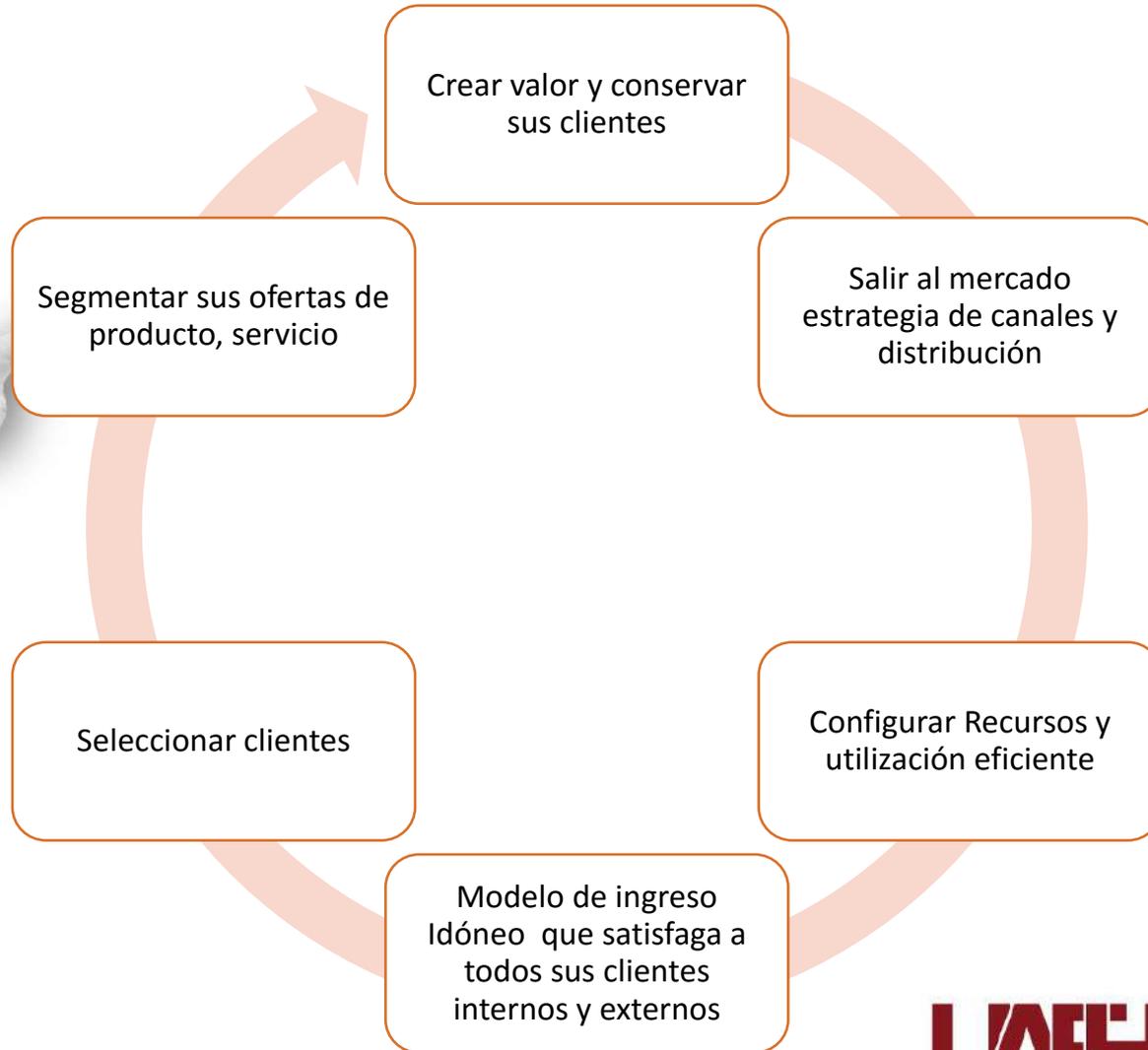
Un modelo de negocio

Es un diagrama o estructura de bloques estratégicos de la empresa para integrar ,iniciar y operar la misma.

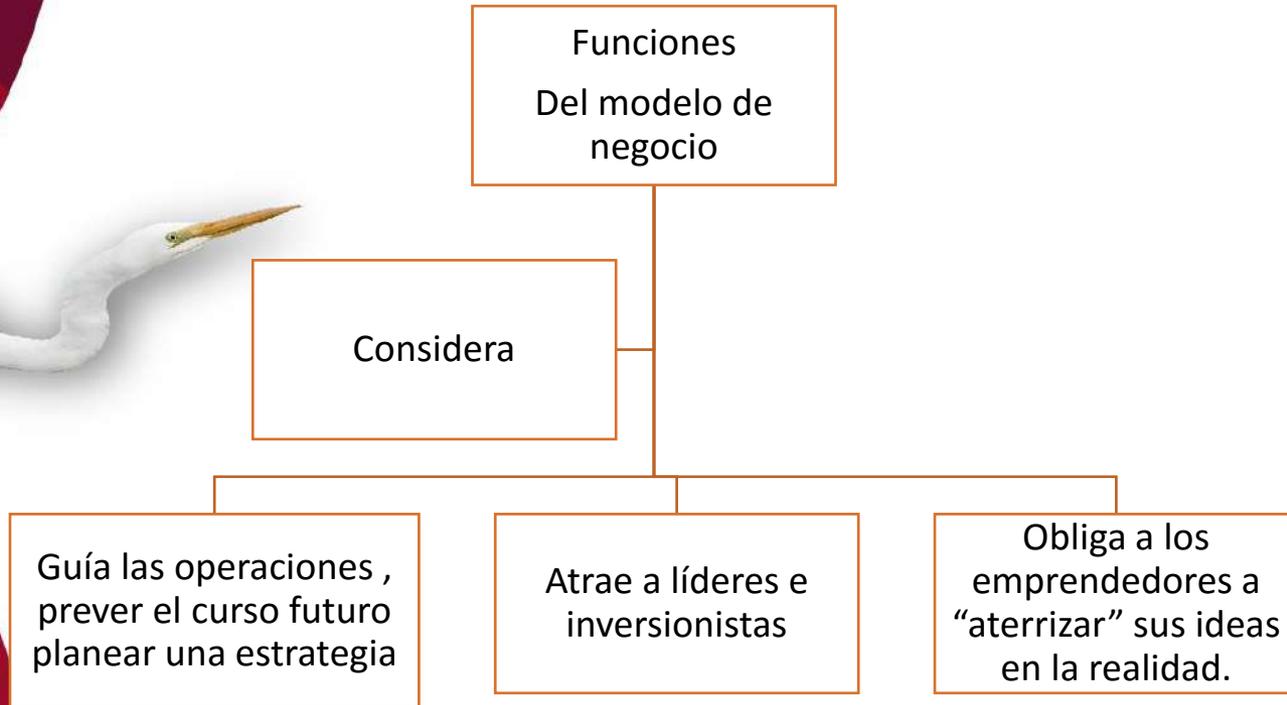
El emprendedor se auxilia de la planeación estratégica como una buena herramienta considera elementos fundamentales.



¿Que aspectos considera un modelo de negocios



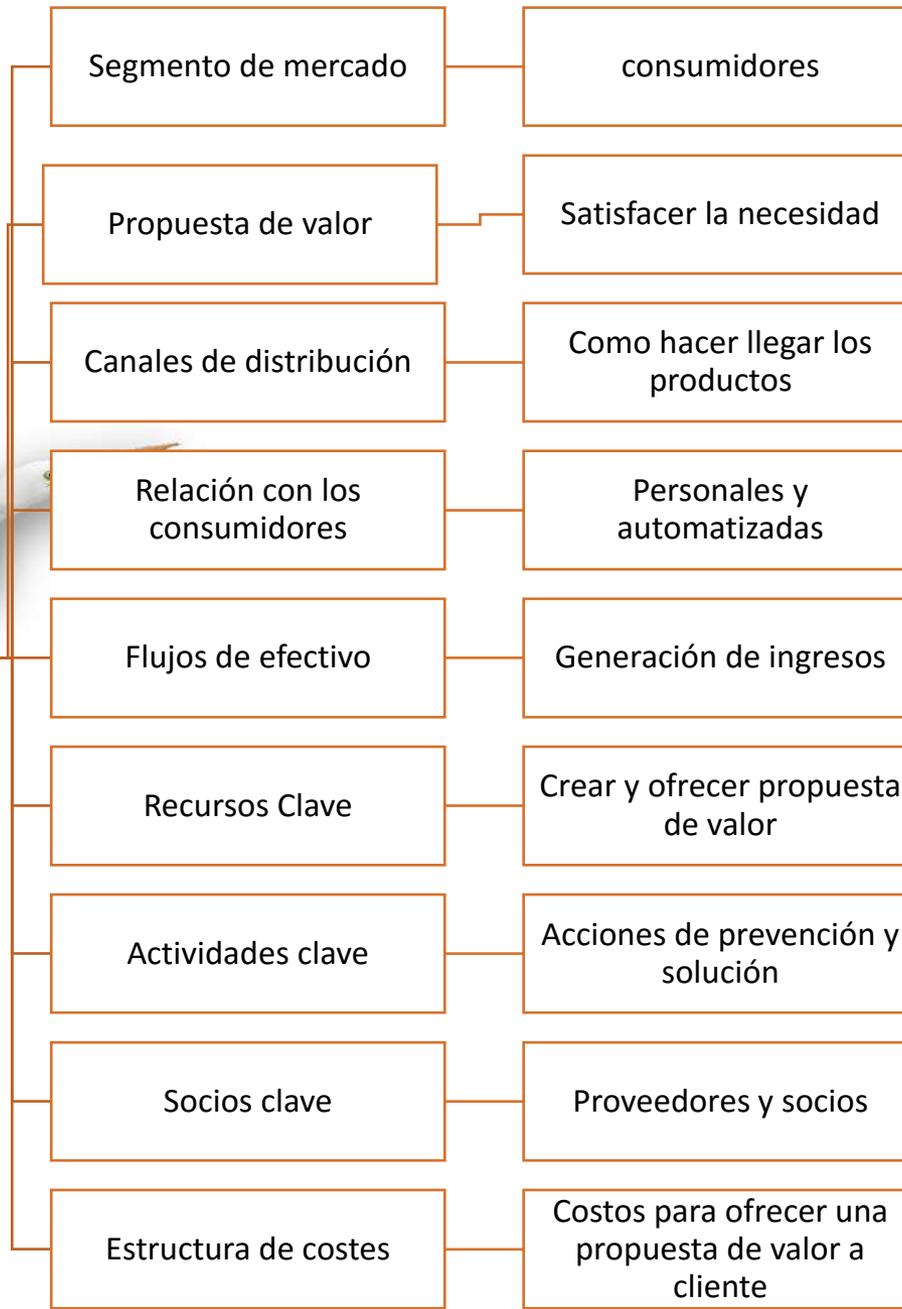
¿Cuales son las funciones esenciales de un modelo de negocio?



Pasos precisos para un modelo de negocios



PASOS MODELO DE NEGOCIOS





¿Como crear un modelo de negocios canvas

1.-Segmento de clientes

- ¿A quien va dirigida la propuesta de valor?
- ¿Quienes son nuestros clientes mas importantes?
- ¿En cual segmento de mercado nos vamos a centrar?



2.-Propuesta de valor

- ¿Que valor añadido ofrecemos a nuestros clientes?
- ¿Que problema o necesidad estamos resolviendo?
- ¿Que productos o servicios estamos ofreciendo para el problema o necesidad identificado?



3.-Canales

- ¿A través de que canales queremos llegar a nuestros clientes?
- ¿Que canales funcionan mejor y son mas eficientes?



- 4.-Relaciones con los clientes
- Que tipo de relacion se tiene con nuestro segmento de mercado



7.- Actividades clave

Para la propuesta de valor, distribución, clientes y vías de ingresos

8.- Asociaciones Clave

Socios, proveedores, de actividades y recursos



9.-Estructura de costos

considera, costos, recursos, actividades de precios



powered by





Cuestionario

¿Quiénes consideras que serían tus futuros clientes?

¿Que estrategias implementarías para conservar tus clientes?

¿Que ofertas consideras apropiadas para el Mercado de tu product o servicio ?

¿Cómo incrementarías tu oferta para tener demanda en tu proyecto?

¿Qué recursos posees tanto técnicos y de Mercado para atraer a tus clientes ?

Referencias

- Alcaraz. (2011). *El emprendedor de éxito*. Recuperado el 30 de Abril de 2020, de https://www.stodomingo.ute.edu.ec/content/102001-322-1-2-2-8/TEXTO_GUIA_1_El_empreendedor_de_Exito.pdf
- Canvas, M. (2014). *Modelo Canvas | Cómo aplicar el modelo Canvas en el lienzo | Ejemplo práctico*. Recuperado el 18 de Mayo de 2020, de piktochart. (18 de MAyo de 2020). Recurso educativo digital. Obtenido de 2015: <http://www3.gobiernodecanarias.org/medusa/ecoescuela/recursosdigitales/2015/01/23/piktochart/>
- piktochart. (18 de Mayo de 2020). *Recurso educativo digital*. Obtenido de 2015: <http://www3.gobiernodecanarias.org/medusa/ecoescuela/recursosdigitales/2015/01/23/piktochart/>