

Introducción a la programación y computación 1. Sección: A
Ing. Luis Fernando Espino Barrios.
Auxiliar(s):
Juan Pablo Gutiérrez Monroy.
Pablo Antonio Musus Sandova.

Alumno: Juan Jesús Pérez del Cid. Carnet: 201114430

El modelo de Negocio Canvas:

Este modelo de negocio (canvas) esta fundamentado en la innovación busca encontrar y fomentar nuevas formas de crear, entregar y captar valor para el sujeto razón de ser de todo negocio el cliente.

Se le denomina canvas porque básicamente este consiste en colocar sobre un lienzo nueve elementos considerados los mas importantes y esenciales de cómo emprender y mantener un negocio rentable, sustentable en lo referente a lo económico. Da herramienta sencillas pero muy bien estructuradas para concluir cual puede ser un producto a vender o servicio a prestar.

Busca con un modelo integral (los nueve elementos importantes) analizar un negocio de forma general.

Segmentos de clientes: conocer bien a los clientes que prestaremos el servicio o venderemos nuestro producto.

Propuesta de Valor: Tener clara la forma como generaremos ganancia.

Canal: Determinar la mejor forma optima de hacer llegar nuestra producción.

Relación con los clientes: crear confianza en nuestros clientes.

Flujo de Ingresos: Saber cuanto será los que pagarían los clientes por nuestros bienes o servicios.

Recursos Claves: Determinar mi materia prima para producir.

Actividades Claves: Determinar las actividades esenciales y mejorarlas.

Alianza: Establecer a los socios ideales, enfocados a la mejora continua.

Costos: Tratar de hacer proyecciones aceptables de para saber la rentabilidad del negocio.

Haber recibido esta conferencia ha sembrado la semilla y me ha incentivado la mentalidad del emprendimiento, de generar, innovar etc. Considero que tener ese tipo de mentalidad es fundamental para un egresado de la facultad.