

Ayudantia 1

Nombre: Alex Mellado Gamboa

Asignatura: Evaluación de proyectos informáticos

Profesor: Rodrigo Osorio



Tabla de contenidos

01

Plan estrategico

02

**Modelos de
negocios**

03

**Modelamiento de
negocios (canvas)**

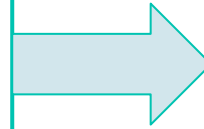
The background features several abstract elements: a light blue circle in the upper center containing the number '01'; a light blue wavy shape in the top right corner with horizontal lines; a light blue circle in the bottom right corner; a light blue shape in the bottom left corner; and a light brown shape in the top left corner with concentric circular lines. There are also small dark blue dots on the left side.

01

Plan **estrategico**

Estrategia

- ¿Qué hacer?
- ¿Cómo hacerlo?
- ¿Lineamientos a seguir?
- ¿Qué metas tendrá?
- ¿Cuáles serán los principios?
- ¿Recursos?



Pilares de la estrategia



Misión

El propósito principal
de una organización o
entidad



Visión

Proyección a largo plazo
(futuro)



Valores

En lo que creemos, ética,
juicio, principios

Complemento a los pilares



Objetivos estratégicos

Lo que se busca llegar a través de metas medibles (cuantificables)



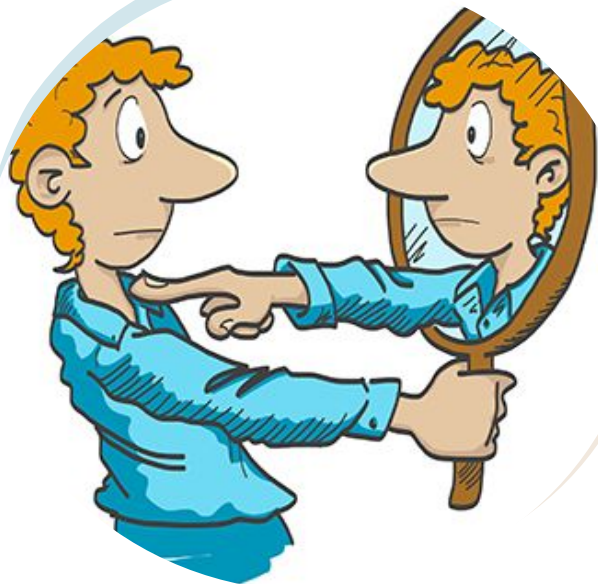
Financiamiento

Asignación de recursos, riesgos, ingresos



Situación actual

Interna, externa, alternativas disponibles



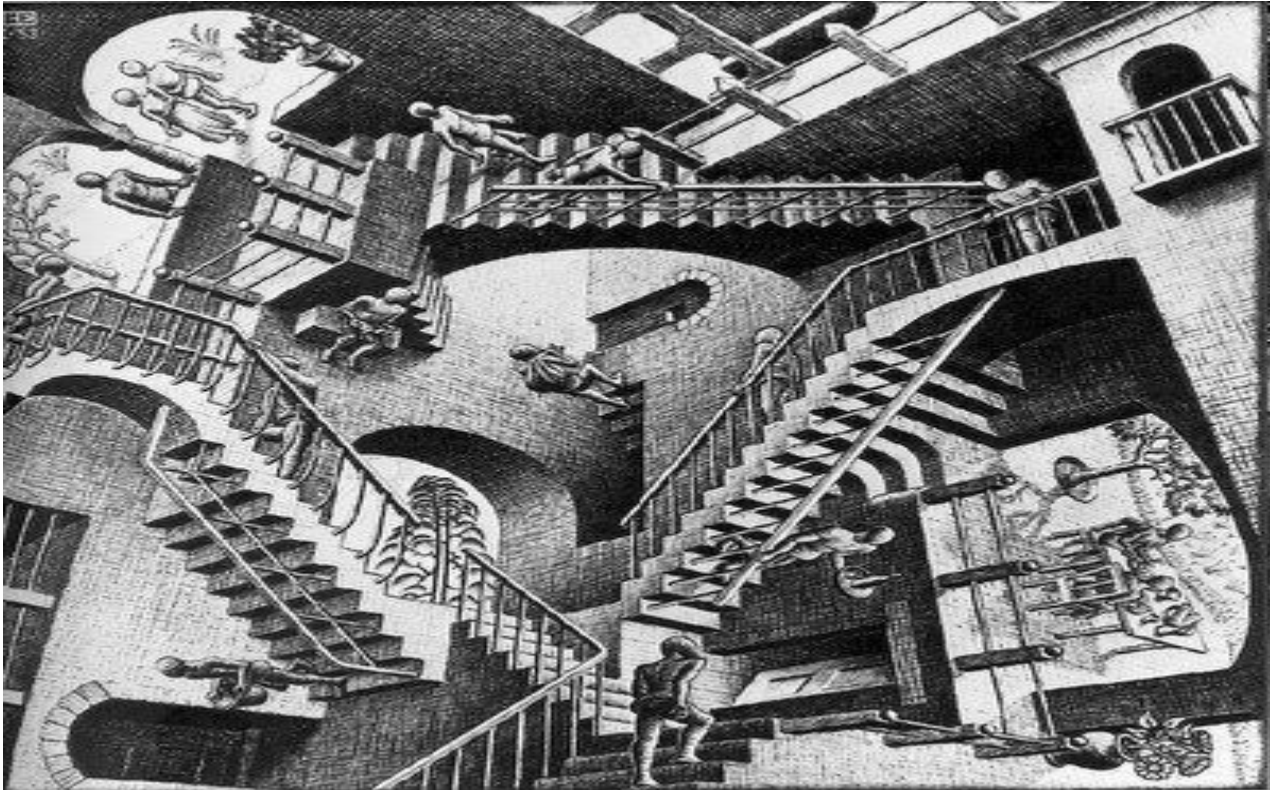
Estos Pilares...

Otorgan **identidad** a una **organización**, además de dar a conocer su **propósito** de existir y un **rumbo** que hace **única** a una **organización**

Si estos pilares no existieran...

¿Qué
queremos
ser?

¿Vamos
en el
camino
correcto?



¿Dónde
vamos?

¿Cuál es
la meta?



**“Un proyecto, servicio u organización
tiene su razón fundamental que sustenta
su valor y lo hace único”**

Misión



“Somos una corporación líder conectada al mundo, con una prestigiosa tradición de negocios. Proveemos a cada segmento de clientes servicios financieros de excelencia, con soluciones creativas, ágiles y efectivas para cada segmento, asegurando la creación de valor para nuestros accionistas, empleados y la comunidad en general”

Fuente:

<https://portales.bancochile.cl/nuestrobanco/es/gobierno-corporativo/principios-generales-de-gobierno-corporativo/valores-corporativos>

Visión



“Buscamos permanentemente, en todo lo que hacemos, ser el mejor banco para nuestros clientes, el mejor lugar para trabajar y la mejor inversión para nuestros accionistas. Lo hacemos de forma comprometida con las personas que conforman nuestra organización y con el desarrollo de la comunidad”

Fuente:

<https://portales.bancochile.cl/nuestrobanco/es/gobierno-corporativo/principios-generales-de-gobierno-corporativo/valores-corporativos>

Valores



“De acuerdo a nuestro Código de Conducta, son valores éticos fundamentales para el Banco de Chile la integridad, el compromiso, el respeto, la lealtad, la prudencia, la responsabilidad y la justicia. Dichos valores deben ser promovidos y resguardados por las diversas instancias de la Corporación”

Fuente:

<https://portales.bancochile.cl/nuestrobanco/es/gobierno-corporativo/principios-generales-de-gobierno-corporativo/valores-corporativos>

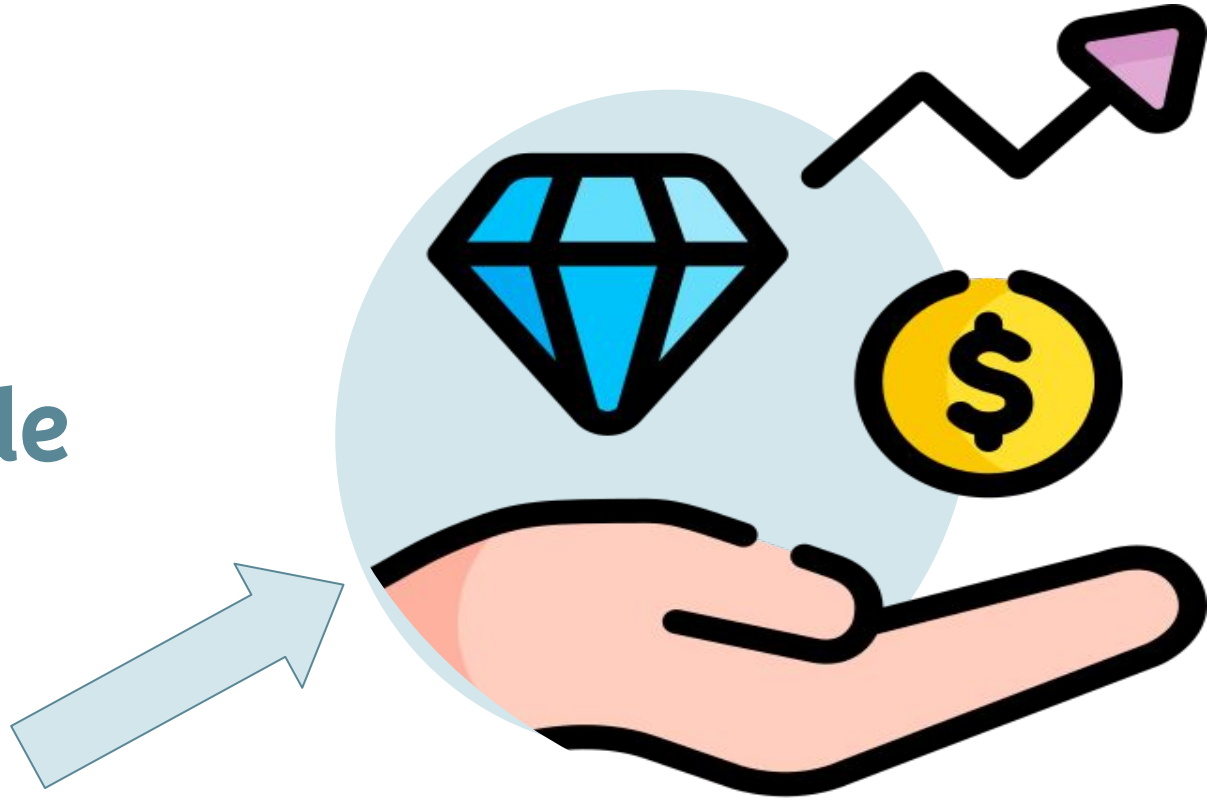
The background features several abstract elements: a light blue circle in the upper center containing the number '02'; a light blue circle in the upper right with horizontal lines; a light blue circle in the lower left; a light blue circle in the lower right; and a light brown circle in the upper left with concentric lines. There are also some small dark blue dots on the left side.

02

Modelos de negocio

Propuesta de valor

Producto o servicio proporcionado hacia terceros, cuyo resultado es entregar **valor**



Visto de otra perspectiva



Buscar la máxima satisfacción del cliente, lo que permite entregar un mejor valor hacia el producto

Pero... además de la propuesta

- Debe haber un **cliente o organización**
- **Recursos** para el desarrollo
- Vías de **comunicación**



- Fuentes de **ingresos**
- Costos de esa **propuesta**
- **Actividades clave** de la propuesta

Entonces... ya no es solo crear una propuesta

- Una propuesta implica más que solo crear un **producto o servicio**
- Implica gestionar una serie de acciones a través de una **estructura de negocios**, lo que permite la durabilidad de un producto o servicio



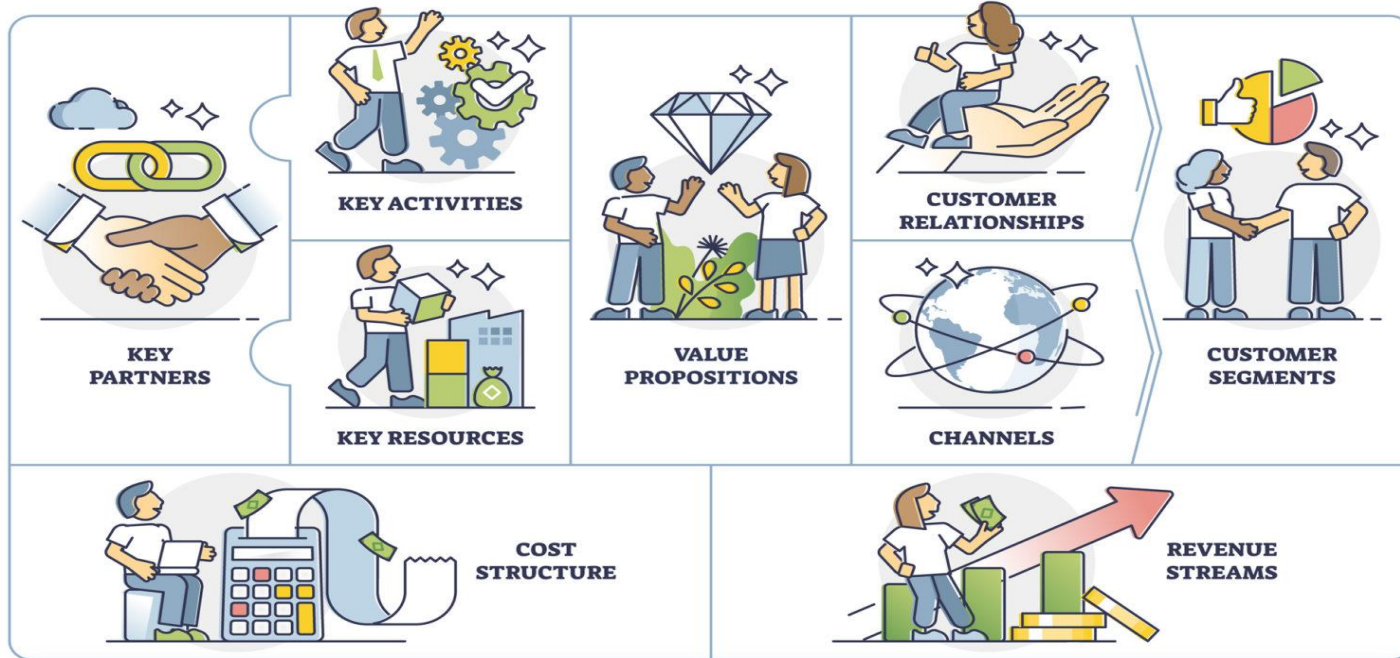


03

Modelamiento negocios

Canvas

BUSINESS MODEL CANVAS



Puntos fuertes

- La comunicación con el cliente es **clave**
- Una propuesta bien construida abre **oportunidades**
- La **misión, visión, y valores** que designen marcarán la **diferencia**

