

Friday, October 18th

Componentes

El diseño de los modelos de negocio incluyen el modelado y descripción de:

- Propuestas de valor
- Segmentos de mercados
- Canales de distribución
- Relaciones con los clientes
- Configuración de canales
- Actividades centrales

> El modelo de negocio representa como una empresa hace o representa hacer dinero convirtiendo su innovación en ganancias

| Fabricante | Segmento Mer | Propósito Oferta de valor | Canal de distribución o de movimiento | Relación del consumidor | Configuración de valor | Competencia Subyacente | Compañeros de la red | Estructura de costos |
|--|--|--|---|---|--|--|--|--|
| Cada modelo incluye la cantidad que ofrece un producto o servicio. | Es el valor percibido que tus productos proporcionan como la solución al problema. | Grupo de consumidores de tu plan para ofrecer el valor de tu producto. | Grupo de consumidores de tu plan para ofrecer el valor de tu producto | La forma en la que establece las relaciones con tus diferentes segmentos de clientes es tu relación de consumo. | Manera de utilizar los recursos y personal | Conocimientos, habilidades y capacidades y conocimientos | la red de socios, relaciones entre las empresas y otras. | Gastos necesarios para fabricar un producto o servicio |

Scrub