


PROYECTO DE INNOVACIÓN

ACTIVIDAD N° 04

"MODELO DE NEGOCIO"

Alumnos:	1.- Bolivar Huachaca Alexander 2.- Calla Mamani Aldo 3.- Fernandez Bernal Aldo 4.- Turpo Huillcara Gustavo Luis 5.- Uscca Chullo Denis				
Grupo	:		Docente:	Nota:	
Semestre	:	III	Cerrón Salcedo Juan		
Fecha de entrega	:		Hora:		

 <div>TECSUP <small>Pasión por la Tecnología</small></div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106		
				Página 1		
ACTIVIDAD 4:						
MODELO DE NEGOCIO						
Nota:		App./Nom.:		Fecha:	Grupo	
					Actividad. Nº	04

I. OBJETIVOS:

1. Conocer y aplicar el concepto de modelo de negocio.
2. Mejorar el modelo de negocio en función de información recopilada en el trabajo en campo.
3. Entender que un negocio sostenible es un ecosistema basado en alianzas de base económica.

II. DESARROLLO DEL CRITERIO 1:

1. Conocer y aplicar el concepto de modelo de negocio.

Producto o servicio:

Producto: Intercomunicadores en el hogar.

Tiendas asociadas.

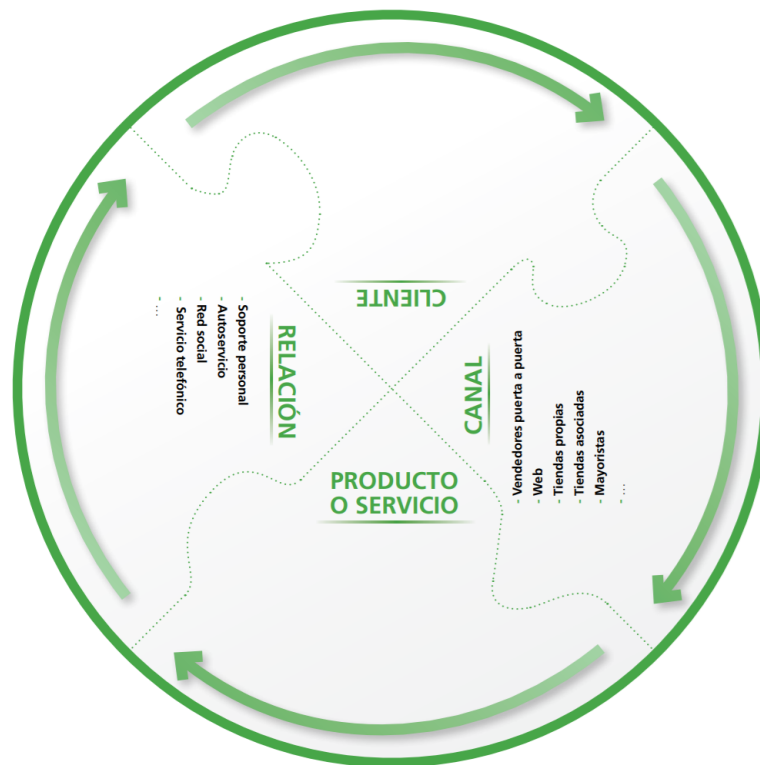
Cliente:

Familia, principalmente a padres de familia o en otros casos un departamento.

Relación:

Encuestas a domicilio que acumularían puntos mediante una puntuación se sortearíamos algún tipo de regalo como mantenimiento del producto gratis por 1 mes.

MODELO DE NEGOCIO



III. DESARROLLO DEL CRITERIO 2:

2. Mejorar el modelo de negocio en función de información recopilada en el trabajo en campo.

Realizar Entrevistas (evidenciar las entrevistas con la publicación de video en youtube y adjuntarla en la página web y en el word) a Clientes/Usuarios para validar el Modelo de Negocio con las siguientes preguntas guía el cual deberán ser resueltas:

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

ENTREVISTAS CON LOS CLIENTES/USUARIOS**El modelo de negocio:****PRODUCTO O SERVICIO:**

¿Le falta o le sobra algo a nuestra propuesta? ¿Qué haría irresistible a nuestra oferta? ¿Pagarían por él?

¿De qué modo sería la mejor, más justa, más cómoda...?

CLIENTE/USUARIO:

¿Será la misma persona quien compre el producto o servicio y quien lo utilice?

¿Hay un único tipo de clientes? ¿Una sola oferta es suficiente?

CANAL:

¿Todos los clientes potenciales tienen acceso a los canales?

¿Dónde o cómo les gustaría poder adquirir el producto o servicio?

SERVICIO:

¿Podemos ofrecer algo más con nuestro producto o servicio?

¿Qué problemas podrían tener los usuarios con nuestro producto o servicio?

¿Cómo lo solucionarían? ¿Cómo solucionan problemas similares?

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Grupo

Actividad. Nº

04

IV. DESARROLLO DEL CRITERIO 3:

3. Entender que un negocio sostenible es un ecosistema basado en alianzas de base económica.

MODELO DE NEGOCIO: VISIÓN ECONÓMICA



PRODUCTO O SERVICIO:

ELEMENTOS CRÍTICOS DEL MODELO DE NEGOCIO

Producto o servicio

- Volumen de unidades producidas o servicios prestados:
- ¿Es un producto que tiene que durar mucho tiempo? ¿Es de usar y tirar?
- ¿Debe tener un diseño complejo?
- ¿Debe tener una forma fácilmente reconocible?
- ¿Existe algún material de uso obligado?

Relación

- Si se rompe, ¿tiene que poder arreglarse?
- ¿Cómo sabrá el cliente cómo utilizarlo?
- ¿Debe poder personalizarse?

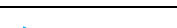
Cliente

- ¿Tienen los usuarios alguna característica diferencial?
- ¿Precio alto, medio o bajo?
- ¿Existirán muchas versiones diferentes?
- ¿Su uso tiene que ser simple?
- ¿Uso en interior o exterior?
- Nivel de seguridad exigible:

Canal

- ¿Es grande o pequeño? ¿Pesado o ligero? ¿Tiene alguna característica física remarcable?
- ¿Es fácil de transportar?
- ¿Tiene que ser muy resistente o bien puede ser frágil?
- ¿Estará almacenado mucho tiempo?
- ¿Debe ser reciclable?

Comentarios:

 <div>TECSUP</div> <div><small>Pasión por la Tecnología</small></div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106		
				Página 4		
ACTIVIDAD 4: MODELO DE NEGOCIO						
					Grupo	
Nota:	App./Nom.:			Fecha:	Actividad. Nº	04

GUÍA: MODELO DE NEGOCIO

- Siguiendo el esquema que facilitamos a continuación, describid de forma sintética cuál es vuestro modelo de negocio. Describid en un frase, máximo dos, cada uno de estos puntos:

- **Producto o servicio:** qué problemas solucionamos y cómo lo hacemos.
- **Cliente:** quiénes adquirirán o usarán nuestro producto o servicio y por qué lo harán.
- **Canal:** mecanismo por el que nuestros clientes podrán acceder a nuestro producto o servicio.
- **Relación:** cómo mantendremos una relación a lo largo del tiempo con el cliente y cuáles podrán ser los motivos de la continuación de esta relación una vez adquirido el producto o servicio.
- **Modelo económico:** cómo garantizaremos la sostenibilidad de todo el modelo, dónde estarán los costes y de dónde provendrán los ingresos.

V. OBSERVACIONES (describir los hechos más importantes, problemas, o errores generados en esta experiencia)

- 1.- La manera de validar un modelo de negocio es teniendo clientes que paguen por tu producto y/o servicio.
- 2.- Cuanto más concreta sea la descripción de tu cliente, mejor. Muchos emprendedores temen establecer un foco excesivamente limitado y específico porque saben que con ello no podrán dominar el mundo
- 3.- Cuanto más concreta sea la descripción de tu cliente, mejor. Muchos emprendedores temen establecer un foco excesivamente limitado y específico porque saben que con ello no podrán dominar el mundo
- 4.- Se recomienda contar con un plan de marketing y de medios que nos permita llegar a más lugares
- 5.- Se considera importante la concentración o asesoría de personal capacitado y con experiencia en el área.

VI. CONCLUSIONES Y CONCLUSIONES (si se cumplieron los objetivos acordes a los criterios y comparar y analizar los resultados si existe alguna investigación experimental en el trabajo en campo o desarrollado en clase.)

- 1.- Investigamos y aplicamos los modelos de negocio.
- 2.- Entendimos que un modelo de negocio es un ecosistema basado en alianzas de base económica.
- 3.- Mejoramos el modelo de negocio en función de información recopilada en el trabajo en campo.
- 4.- Desarrollamos correctamente los criterios para poder entender mejor que es un modelo de negocio.
- 5.- Aplicamos técnicas para desarrollar que es un modelo de negocio y entendimos cuáles son sus componentes