

PROYECTO DE INNOVACIÓN

ACTIVIDAD N° 04

"MODELO DE NEGOCIO"

Alumnos:	1.- Apaza Rivera, Marco Antonio 2.- Ortega Castro, Marcos Rubén 3.- Ramos Llano Jhosep Daniel 4.- Ugarte Condori, Jose Carlos					
Grupo	:	C4				Nota:
Semestre	:	3				
Fecha de entrega	:	-	-	-	Hora: --:--	

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

8

Nota:

Suspensión electromagnética.

Fecha:--:--

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.
4. Conocer las ventajas y desventajas presentes en nuestro proyecto hasta el momento.
5. Entender mejor el simulacro de venta y promoción del producto.

II. DESARROLLO DEL CRITERIO 1:

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


MODELO DE NEGOCIO

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

8

Nota:

Suspensión electromagnética.

Fecha:--:--

Actividad. Nº

04

III. DESARROLLO DEL CRITERIO 2:

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

PRODUCTO O SERVICIO:

¿Le falta o le sobra algo a nuestra propuesta?

El precio, el beneficio.

¿Qué haría irresistible a nuestra oferta?

Depende el precio y las garantías que den.

¿Pagarían por él?

Depende que tan mejorado o actualizado.

CLIENTE / USUARIO:

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

Pueden ser varios, en mi caso para maquinaria pesada.

¿Hay un único tipo de clientes?

No, depende el uso que le quieran dar al producto.

¿Una sola oferta es suficiente?

No, debe haber varias ofertas para conseguir clientes.

Entrevista
a Sr. Sierra
Anculle,
Marco
Antonio

CANAL:

¿Todos los clientes potenciales tienen acceso a los canales?

Sí, para ver los productos y modelos.

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

En un área o vía internet

SERVICIO:

¿Podemos ofrecer algo más con nuestro producto o servicio?

Confiabilidad y garantía, luego pueden dar nuevas mejoras.

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

Puede que haya problemas con la instalación del producto a mi auto.

¿Cómo lo solucionarían?

Con un manual didáctico de la instalación o un pequeño montaje de la instalación.

¿Cómo solucionan problemas similares?

Dependiendo que problemas sean puedo llamar a la empresa con mi garantía.

ACTIVIDAD 4:
MODELO DE NEGOCIO

Grupo

8

Nota:

Suspensión electromagnética.

Fecha:--:--

Actividad. Nº

04

PRODUCTO O SERVICIO:

¿Le falta o le sobra algo a nuestra propuesta?

Funciones que sean diferentes a la original.

¿Qué haría irresistible a nuestra oferta?

El precio y una buena garantía.

¿Pagarían por él?

Si porque al conducir autos y en algunas zonas donde hay lluvias hay curvas, por ende, hay un desbalance.

CLIENTE / USUARIO:

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

Pueden ser varios, dependiendo el uso que le den.

¿Hay un único tipo de clientes?

No, existe varias personas que quieren darle una utilidad distinta a la original

¿Una sola oferta es suficiente?

No, se debe tener en cuenta el presupuesto del cliente y en base a eso tener ofertas adecuadas.

Entrevista
al Sr.
Apaza
Dueñas,
Víctor
Antonio

CANAL:

¿Todos los clientes potenciales tienen acceso a los canales?

Si, ya sea vía internet o por anuncios que ustedes den.

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

En un área específica, anuncios o vía internet

SERVICIO:

¿Podemos ofrecer algo más con nuestro producto o servicio?

Confiabilidad y garantía es lo más importante.

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

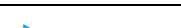
Puede que haya problemas con la instalación al auto o taxi en mí caso.

¿Cómo lo solucionarían?

Con charlas o haciendo estudios de mantenimiento.

¿Cómo solucionan problemas similares?

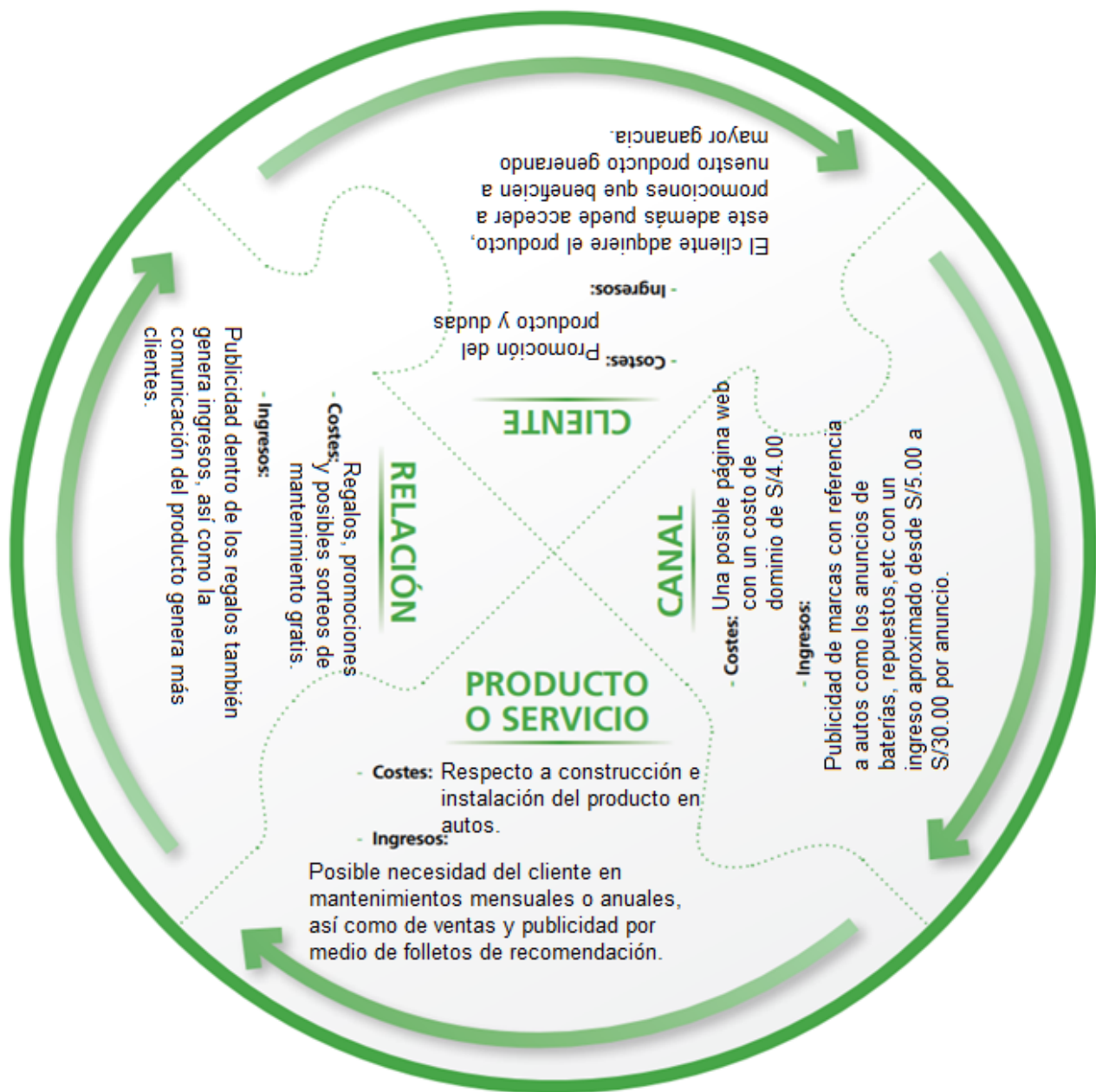
Dependiendo que problemas se hace un análisis.

 <div>TECSUP <small>Pasión por la Tecnología</small></div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN		Nro. DD-106	
			Página 4	
ACTIVIDAD 4: MODELO DE NEGOCIO				
			Grupo	8
Nota:	Suspensión electromagnética.	Fecha:--:--	Actividad. Nº	04

IV. DESARROLLO DEL CRITERIO 3:

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

MODELO DE NEGOCIO: VISIÓN ECONÓMICA



ACTIVIDAD 4:
MODELO DE NEGOCIO

Grupo

8

Nota:

Suspensión electromagnética.

Fecha:--:--

Actividad. Nº

04

ELEMENTOS CRÍTICOS DEL MODELO DE NEGOCIO

Producto o servicio

- Volumen de unidades producidas o servicios prestados: **elevado**
- ¿Es un producto que tiene que durar mucho tiempo? ¿Es de usar y tirar? **si es un producto duradero y de uso constante**
- ¿Debe tener un diseño complejo? **Solo un modelo basico**
- ¿Debe tener una forma fácilmente reconocible? **Si, por la marca**
- ¿Existe algún material de uso obligado? **Si, el cobre**

Relación

- Si se rompe, ¿tiene que poder arreglarse? **Si.Existiran respuestos**
- ¿Cómo sabrá el cliente cómo utilizarlo? **Lo usara en terrenos extremos**
- ¿Debe poder personalizarse? **No,es muy sencillo**

Cliente

- ¿Tienen los usuarios alguna característica diferencial? **Son las mismas**
- ¿Precio alto, medio o bajo? **Tendra un precio medio**
- ¿Existirán muchas versiones diferentes? **Claro que si, habra muchas mejoras**
- ¿Su uso tiene que ser simple? **Es muy simple pero necesario**
- ¿Uso en interior o exterior? **El uso es exterior**
- Nivel de seguridad exigible: **Muy alto en cuanto a seguridad**

Canal

- ¿Es grande o pequeño? ¿Pesado o ligero? ¿Tiene alguna característica física remarcable? **Es mediano, ligero y es unico en su producto**
- ¿Es fácil de transportar? **Si es muy facil**
- ¿Tiene que ser muy resistente o bien puede ser frágil? **Tiene que ser resistente**
- ¿Estará almacenado mucho tiempo? **No, es de uso diario**
- ¿Debe ser reciclable? **No, por eso es resistente**

Comentarios:

El cliente nos exige confiabilidad y un buen producto y se lo vamos a dar, tiene que estar al alcance de los que lo utilice en forma diaria o en forma extrema.

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

8

Nota:

Suspensión electromagnética.

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.

EL MODELO DE NEGOCIO

Actualmente los corredores de autos tienen problemas con el factor de control y los daños en sus autos porque les resulta demasiado costoso. Proponemos un sistema de suspensión electromagnética para reducir los costos que se puedan producir por daños en los autos y a su vez aumentar el control en dichos vehículos

Este sistema se podrá adquirir en tiendas donde se vendan refracciones para autos o también podrá comprarse de forma virtual con el modo de pago de contraentrega. El sistema no es complicado de instalar en los autos, el cual no causará incomodidad a la hora de ser utilizado. El dinero se obtendrá por la venta directa del sistema pero antes se hará prueba para que el cliente pueda ver por sí mismo que tan bueno es el sistema.

	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106	
				Página 7	
ACTIVIDAD 4: MODELO DE NEGOCIO					
				Grupo	8
Nota:	Suspensión electromagnética.	Fecha:--:--	Actividad. Nº	04	
<p>V. <u>OBSERVACIONES (describir los hechos más importantes, problemas, o errores generados en esta experiencia)</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Hemos encontrado una gran cantidad de personas que tienen problemas con el producto convencional y necesitan este producto por ser confiable• Todavía tenemos errores que tenemos que mejorar como empresa, para ello usaremos un prototipo para poder demostrar que es muy bueno• Las personas a quienes encuestamos nos hicieron una serie de críticas constructivas, las cuales hay que tomarlas en cuenta• Tenemos que tomar en cuenta cada observación del cliente hacia el producto que venderemos• Los clientes nos pidieron que tengamos garantía y que sea más económico <p>I. <u>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.)</u></p> <ul style="list-style-type: none">• La idea de negocio es el producto o servicio que se quiere ofrecer al mercado• Se conoció y aplico el concepto de modelo de negocio• Se llegó a mejorar el modelo de negocio en función de la información recopilada en el trabajo que se hizo en el campo.• Se Entendió que un negocio sostenible es un ecosistema basado en alianzas de base económica.• Se llegó a realizar los criterios de modelo de negocio en equipo.• Se analizó que producto o servicio conforma nuestra oferta, cuáles son sus principales características, qué necesidades cubre o qué valor diferencial aporta respecto a otras propuestas que cubren las mismas o similares necesidades.• Se analizó que tipo de relación establecemos con nuestros clientes y a través de qué medios, cómo les comunicamos nuestra propuesta, cómo intentamos captar a nuevos clientes.• Se realizó entrevistas a los supuestos clientes para ver la utilidad del producto• Se llegó a la conclusión de que la mayoría de las personas que se entrevistó con diversas preguntas sobre el producto el cual estuvo de acuerdo.					