

## Actividad | 1 # |

### Modelo de Negocios

Ingeniería de Software II

---

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: HUMBERTO JESÚS ORTEGA VÁZQUEZ

---

ALUMNO: Casandra Montserrat Ortiz Cortes G-1

---

FECHA: 06/11/2024

---

## Índice

Introducción.....	1
Descripción.....	2
Justificación.....	3
Desarrollo.....	4
• Definición del modelo de negocio.	
• Consumidor, producto y valor añadido	
• Políticas, distribución y venta	
• Modelos de monetización	
• Recursos	
• Factores de flexibilidad ante cambios	
• Perspectiva de rentabilidad	
Conclusión.....	5

## Referencia

## INTRODUCCIÓN

Un modelo de negocio es una herramienta clave para la planificación, la gestión y la innovación de cualquier negocio.

A pesar de ello, son pocos los emprendedores que se toman la tarea de elaborar un modelo de negocio que guíe la toma de decisiones de su emprendimiento.

La planificación es el primer paso cuando vas a empezar con tu negocio; y, aunque esto puede ser tedioso, debes tomarte un tiempo para determinar qué vas a vender, quién es tu cliente y cómo tu compañía hará dinero.

- Qué producto o servicio vas a vender.
- Cómo vas a comercializar ese producto o servicio.
- Qué tipos de costos debes asumir.

Cómo esperas obtener ingresos y ganancias.

Es una fórmula general que permite definir cómo se venderá un producto o un servicio. Este instrumento permite estructurar el funcionamiento de una empresa dependiendo del tipo de respuesta que da a las necesidades del mercado .

## DESCRIPCIÓN

Es fundamental para comprender los elementos esenciales necesarios para iniciar un proyecto empresarial, ya que permite identificar actividades clave, establecer canales de comunicación, formar un equipo de trabajo y analizar la competencia. Su uso facilita la planificación y ejecución efectiva de estrategias que contribuyen al éxito del emprendimiento.

es una estrategia efectiva que permite a las empresas atraer a usuarios mediante la oferta gratuita de servicios básicos de pago al requerir funciones. Permite la venta recurrente de productos o servicios a cambio de una cuota periódica, lo que facilita una mayor previsión de ingresos y fomenta la fidelización de los clientes a largo plazo. Facilita el intercambio directo entre usuarios, lo que resulta en precios más competitivos y una mayor atracción de clientes al eliminar intermediarios y reducir costos operativos. Este enfoque transforma la dinámica del comercio electrónico al empoderar a los propios consumidores en la gestión de sus

transacciones.

## **JUSTIFICACIÓN**

Un modelo de negocio es un instrumento que se utiliza con el objetivo de trazar un mapa que permita ver con claridad la forma de solucionar una necesidad del mercado. Es imprescindible que los modelos de negocio sean fáciles de seguir y permitan definir estrategias que ayuden a conseguir las metas de una empresa.

Aunque ambos estén relacionados, un modelo de negocio se diferencia de un plan de negocio en varias cuestiones. La principal es que mientras que el primero de ellos se emplea para definir cómo se venderá un producto o servicio, el segundo busca la forma de especificar cómo se van a alcanzar los objetivos de una empresa.

Un modelo de negocio se caracteriza por su capacidad de aportar valor a un proyecto, ayudar al empresario a conocer a sus clientes ideales permite entender , sobre todo, a encontrar la forma de rentabilizar el trabajo que se realiza.

## DESARROLLO

# Canvas del modelo de Cafeteria burbuja



### Socios claves

#### Proveedores:

1. Productores de café y lácteos.
2. Proveedores de postres y empaques.
3. Fabricantes de máquinas expendedoras.

#### Alianzas:

1. Inversionistas.
2. Empresas y Universidades.

### Actividades claves

1. Proveedores y empleados.
2. La comercialización de los productos.
3. Mantenimiento de suministros.

### Recursos claves

1. Recursos humanos.
2. Máquinas expendedoras

### Propuesta de valor

Dar una gran atención al momento de ser atendido, que se sienta cómodo y a gusto.

Y proporcionar café y postres de gran calidad

### Relaciones con el cliente

Comunicación con el cliente y capacitar al personal de modo correcto como brindarle el mejor servicios a todos nuestros clientes sin importar raza, orientación sexual y clase social.

### Canales:

1. Redes sociales.
2. Páginas web.
3. Aplicación móvil.
4. Publicidad comerciales y anuncios.

### Segmentos de clientes

#### Genero:

Masculino y Femenino.

#### Edad:

Para adultos mayores de 18 años en adelante

#### Intereses:

Empresarios y Estudiantes universitarios.

### Estructura de costes

Máquinas expendedoras, Sueldos, Alquiler de renta local, tarifa de publicidad y Marketing

### Fuente de ingresos

Pago en efectivo, Tarjeta de crédito y Vales de despensa. Ventas de postres y café.

## CONCLUSIÓN

Este modelo de negocio permite a los usuarios acceder a una aplicación en la nube desde cualquier lugar con conexión a internet, garantizando un software siempre actualizado y un pago basado en el uso. Esto representa una solución eficiente y flexible para los clientes.

La elaboración de un plan de negocio requiere un profundo entendimiento de las necesidades del cliente, un análisis de la competencia y la definición de métricas de éxito, seguido de la selección de un modelo. En resumen, un plan de negocio bien fundamentado es esencial para el éxito de cualquier proyecto. El modelo Canvas es una herramienta esencial para la creación y evaluación de modelos de negocio, ya que permite a las empresas estructurar su propuesta de valor y asegurar su viabilidad económica a través de un enfoque sistemático en áreas clave. Su uso adecuado facilita la construcción de ideas sólidas y sostenibles en el tiempo.

### Referencias:

**ISDI España, La Escuela de Negocios de la Era Digital. (2024, 22 abril). Modelos de negocio: definición, tipos y cómo crearlo. ISDI España.**  
<https://www.isdi.education/es/blog/modelos-de-negocio-definicion-tipos>