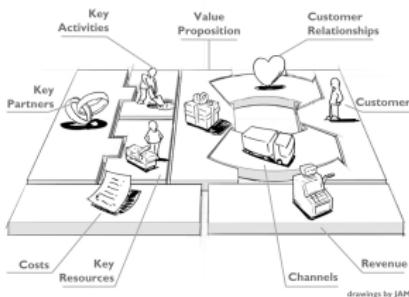


Definición del Modelo de Negocio

Business model canvas

Mario González



Mayo, 2023

Modelo de negocio I

Un modelo de negocio describe la lógica de como una organización crea, entrega y captura valor.

Modelo de negocio II

El modelo de negocios es un plan detallado para una estrategia a ser implementada por medio de la estructura organizativa, procesos y sistemas.

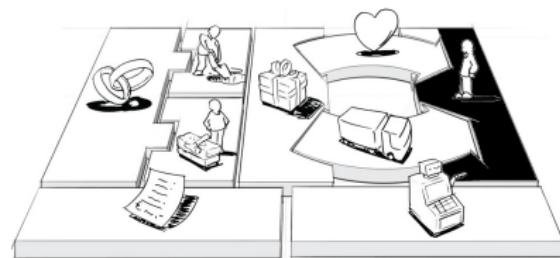
Un sistema de negocio puede ser mejor descrito a través de nueve bloques básicos de construcción

Los nueve bloques cubren las cuatro principales áreas de una empresa:

clientes,
oferta,
infra-estructura y
viabilidad financiera.

Bloques de un modelo de negocio

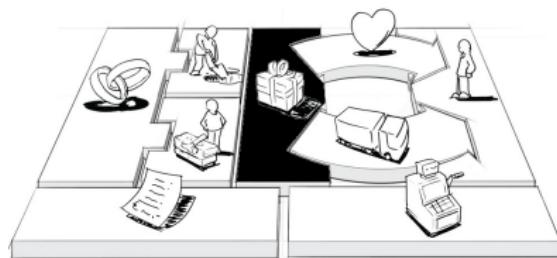
Segmentos de clientes: Una organización sirve uno o varios segmentos de clientes. El bloque de segmentos de clientes define los diferentes grupos de personas o organizaciones que la empresa pretende alcanzar y servir.



Bloques de un modelo de negocio

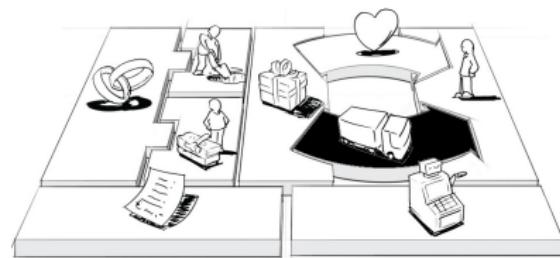
Segmentos de clientes: Una organización sirve uno o varios segmentos de clientes. El bloque de segmentos de clientes define los diferentes grupos de personas o organizaciones que la empresa pretende alcanzar y servir.

Propuesta de valor/Oferta: Procura resolver los problemas de los clientes y satisfacer las necesidades de estos con las propuestas de valor. Describe el paquete de productos y servicios que crean valor para un segmento de cliente específico.



Bloques de un modelo de negocio

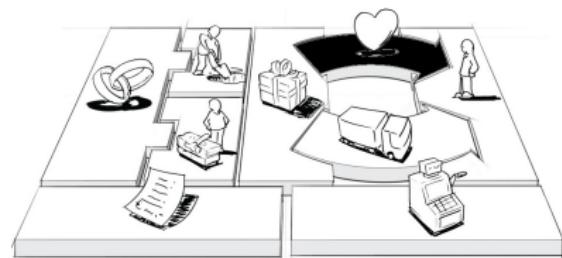
Canales de distribución: las ofertas son entregadas a los clientes a través de distribución, comunicación, y canales de ventas. Describe como una empresa se comunica y llega a sus segmentos de clientes para ofrecer una propuesta de valor.



Bloques de un modelo de negocio

Canales de distribución: las ofertas son entregadas a los clientes a través de distribución, comunicación, y canales de ventas. Describe como una empresa se comunica y llega a sus segmentos de clientes para ofrecer una propuesta de valor.

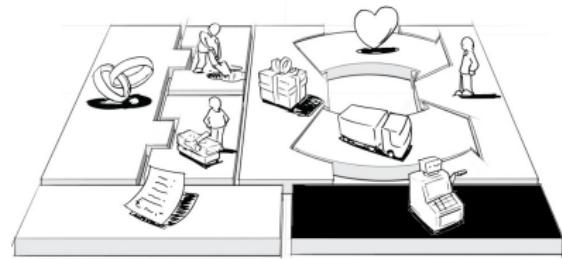
Relación con el cliente: la relación con el cliente es establecida y mantenida con cada segmento de clientes. Describe los tipos de relaciones que una empresa establece con segmentos específicos de clientes.



Bloques de un modelo de negocio

Estructura de retorno: resulta de las propuestas de valor ofrecidas con sucesos a los clientes.

Representa los flujos de caja que una empresa genera de cada segmento de clientes.



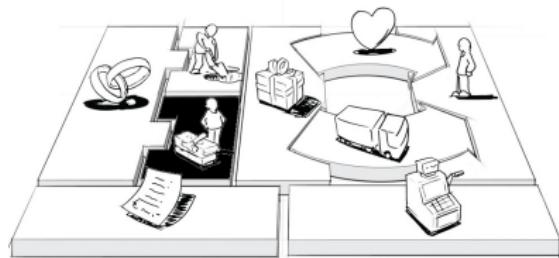
Bloques de un modelo de negocio

Estructura de retorno: resulta de las propuestas de valor ofrecidas con sucesos a los clientes.

Representa los flujos de caja que una empresa genera de cada segmento de clientes.

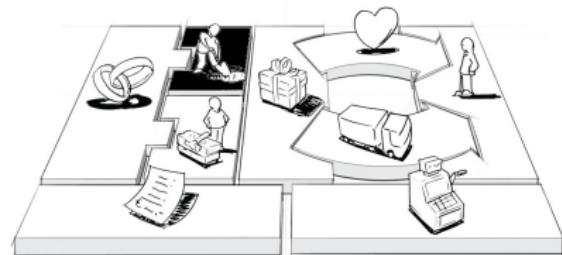
Recursos-claves: son los recursos necesarios para ofrecer y entregar los elementos descritos anteriormente.

Describe los activos más importantes necesarios para hacer funcionar el modelo de negocio.



Bloques de un modelo de negocio

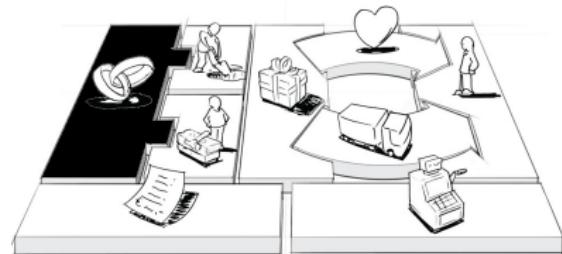
Actividades principales: la realización de una serie de actividades-claves. Describe las cosas más importantes que una empresa debe hacer para que el modelo de negocio funcione.



Bloques de un modelo de negocio

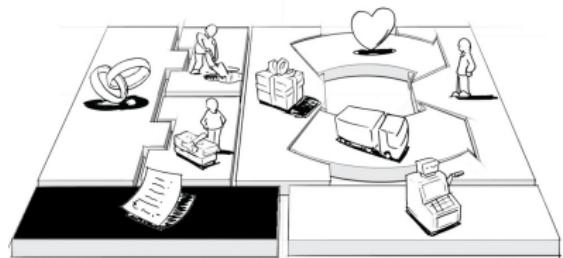
Actividades principales: la realización de una serie de actividades-claves. Describe las cosas más importantes que una empresa debe hacer para que el modelo de negocio funcione.

Socios importantes: Algunas actividades son subcontratadas y algunos recursos son adquiridos fuera de la empresa. Describe la red de proveedores y socios.



Bloques de un modelo de negocio

Estructura de Costos: La estructura de costos describe todos los costos incurridos para operar un modelo de negocio.





Business Model Canvas

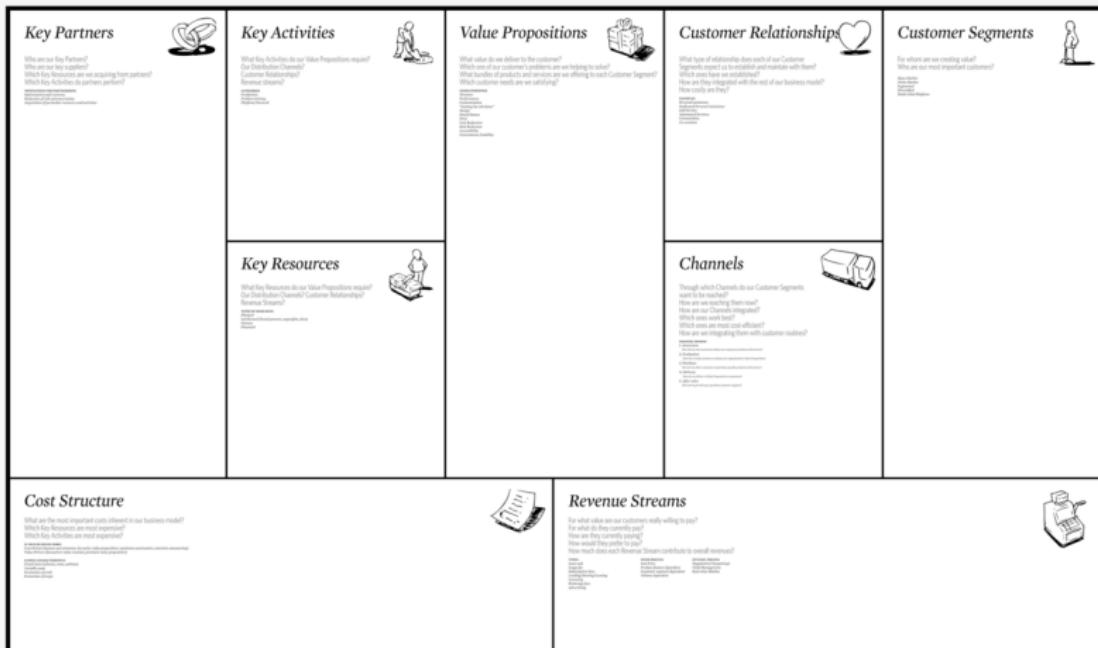
The Business Model Canvas

Designed for:

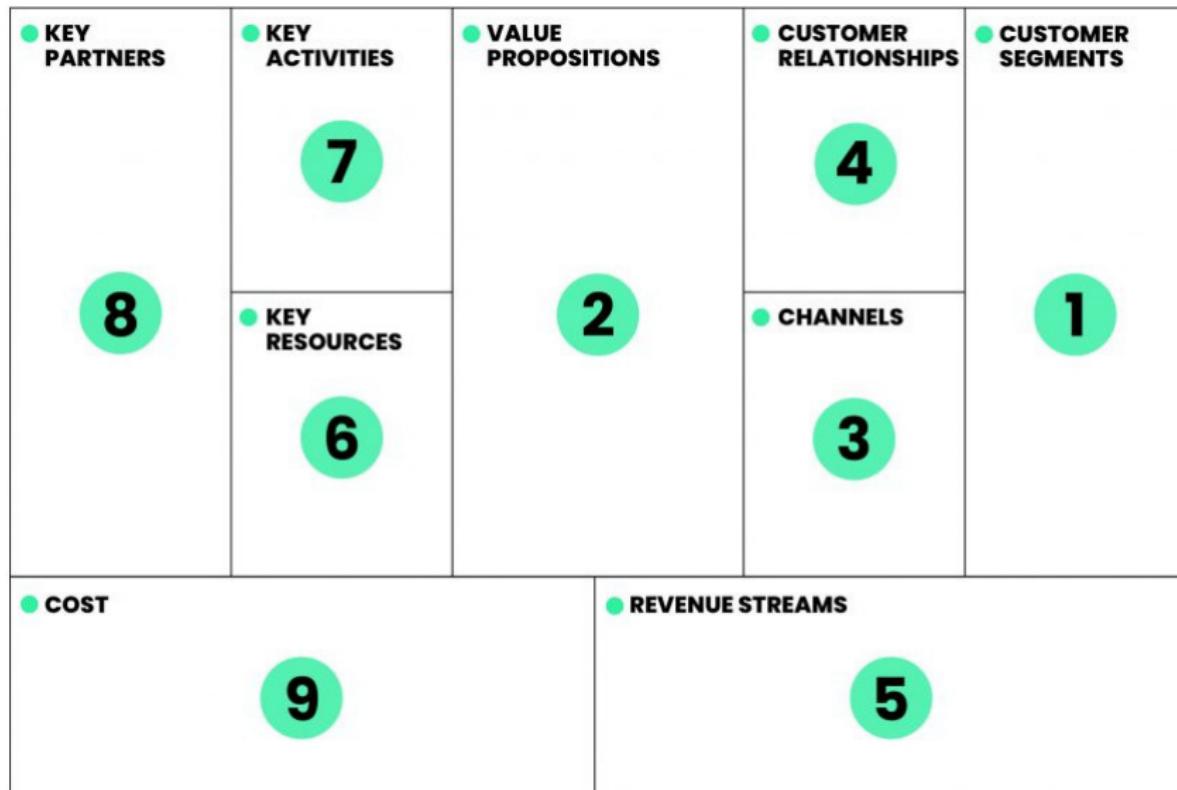
Designed by:

Date: Save

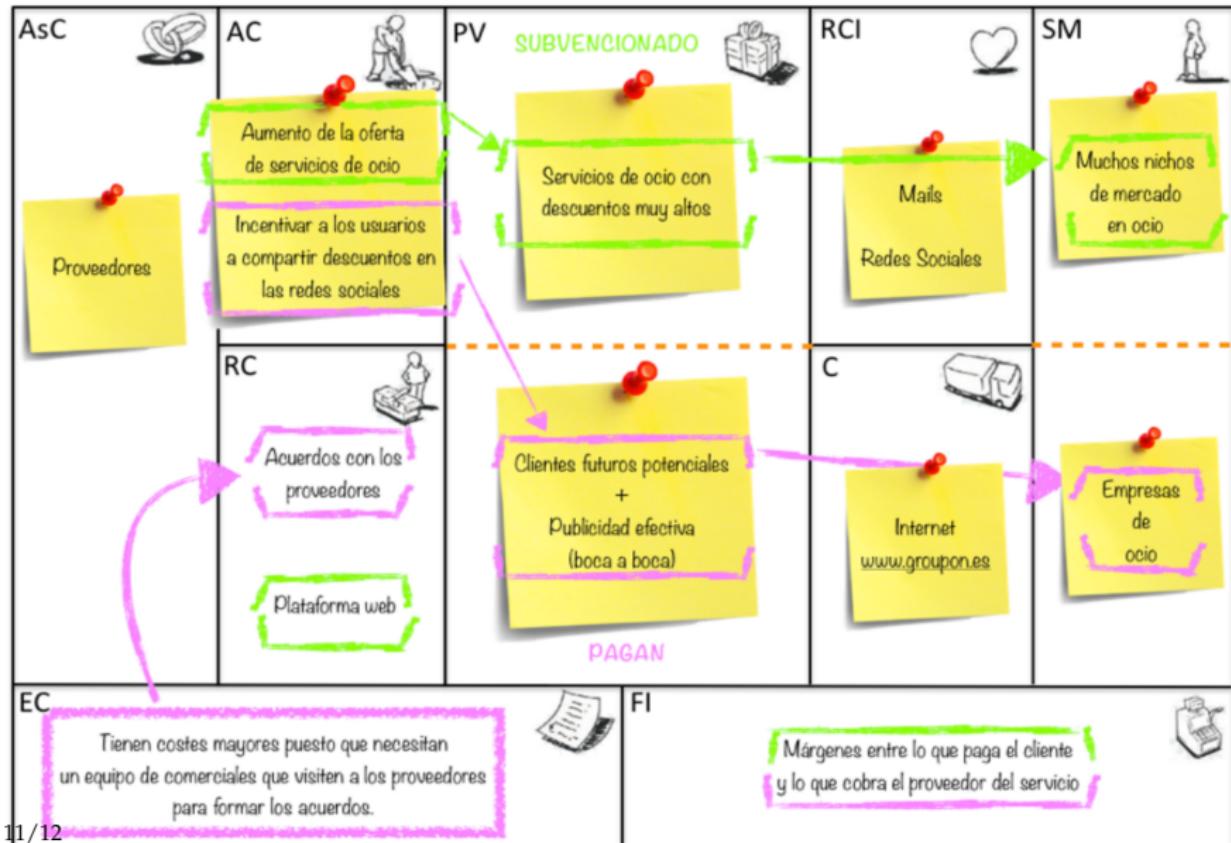
Iterations:



Business Model Canvas (steps)



Cupones de descuento - Groupon



Enciclopedia libre - Wikipedia

