

PROYECTO DE INNOVACIÓN

ACTIVIDAD N° 04

"MODELO DE NEGOCIO"

Alumnos:	ASCONA PÉREZ, MARCK CANALES MELÓN, JOSEPH CHUCTAYA MERMA, CRISTIAN GUTIÉRREZ HUANCA, RONALDO ARIAS CABANA, OMAR			
Grupo	: 15	PROFESOR: DIEGO CERRÓN		Nota:
Semestre	: III			
Fecha de entrega	:		Hora:	

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Grupo

Actividad. Nº

04

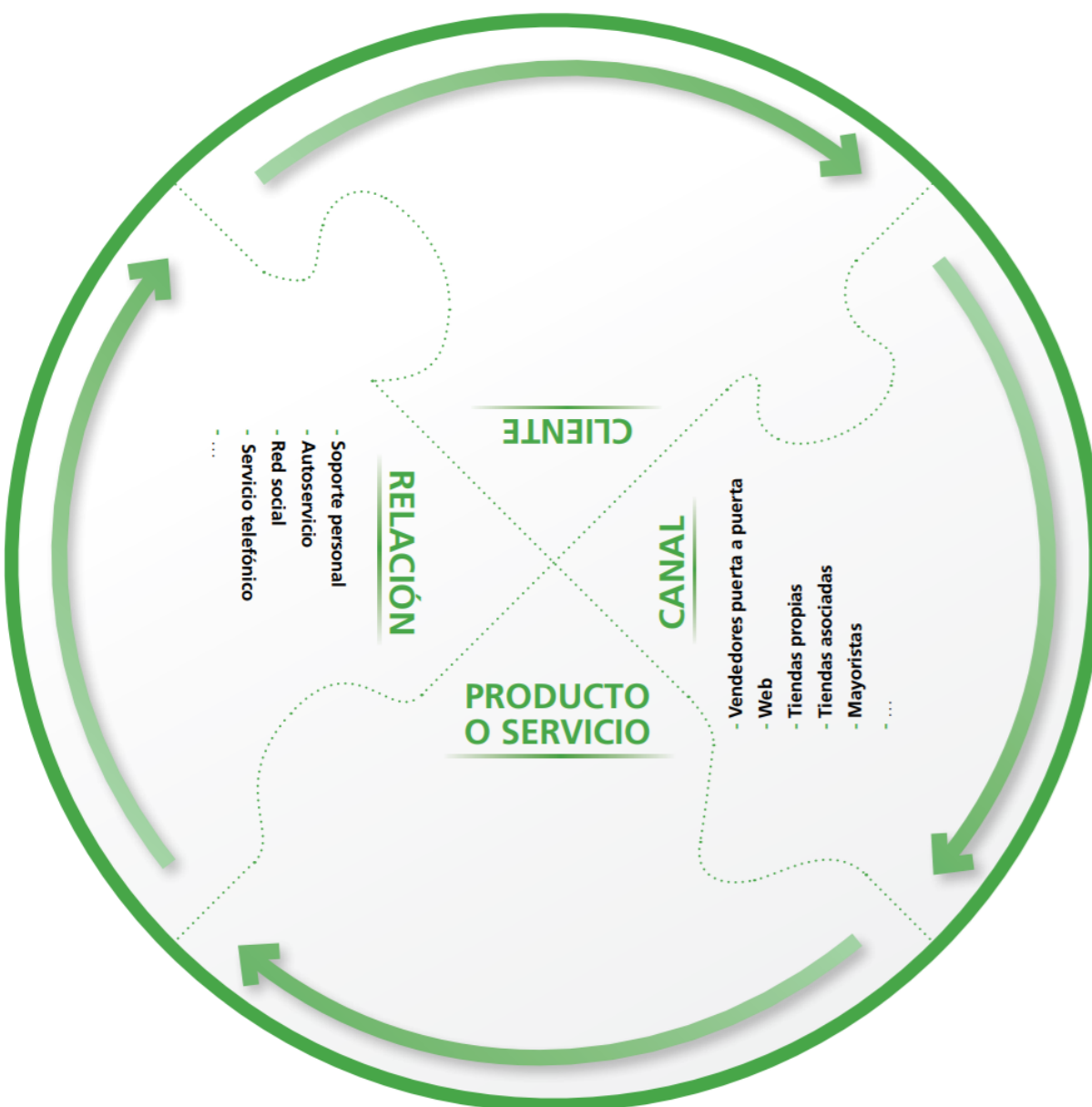
I. OBJETIVOS:

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.

MODELO DE NEGOCIO



ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Grupo

Actividad. Nº

04

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:

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?

- Si, pues está dirigida a estudiantes con conocimientos en la electrónica
- Nuestro tipo de clientes son los que posean conocimientos en el campo de la electrónica. Esta no será nuestra única oferta, ya que iremos mejorando con el paso del tiempo.

CANAL:

¿Todos los clientes potenciales tienen acceso a los canales?

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

- Claro, ya que los medios escogidos son los más empleados actualmente como las redes sociales.
- Por pedidos y en una tienda situada en el centro de Arequipa.

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?

- Por el momento solo esa función para la que ha sido fabricada.
- El modo de empleamiento y mantenimiento.
- Comunicándose con nosotros, el manual otorgado les brindará la ayuda necesaria para su correcto uso.

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Grupo

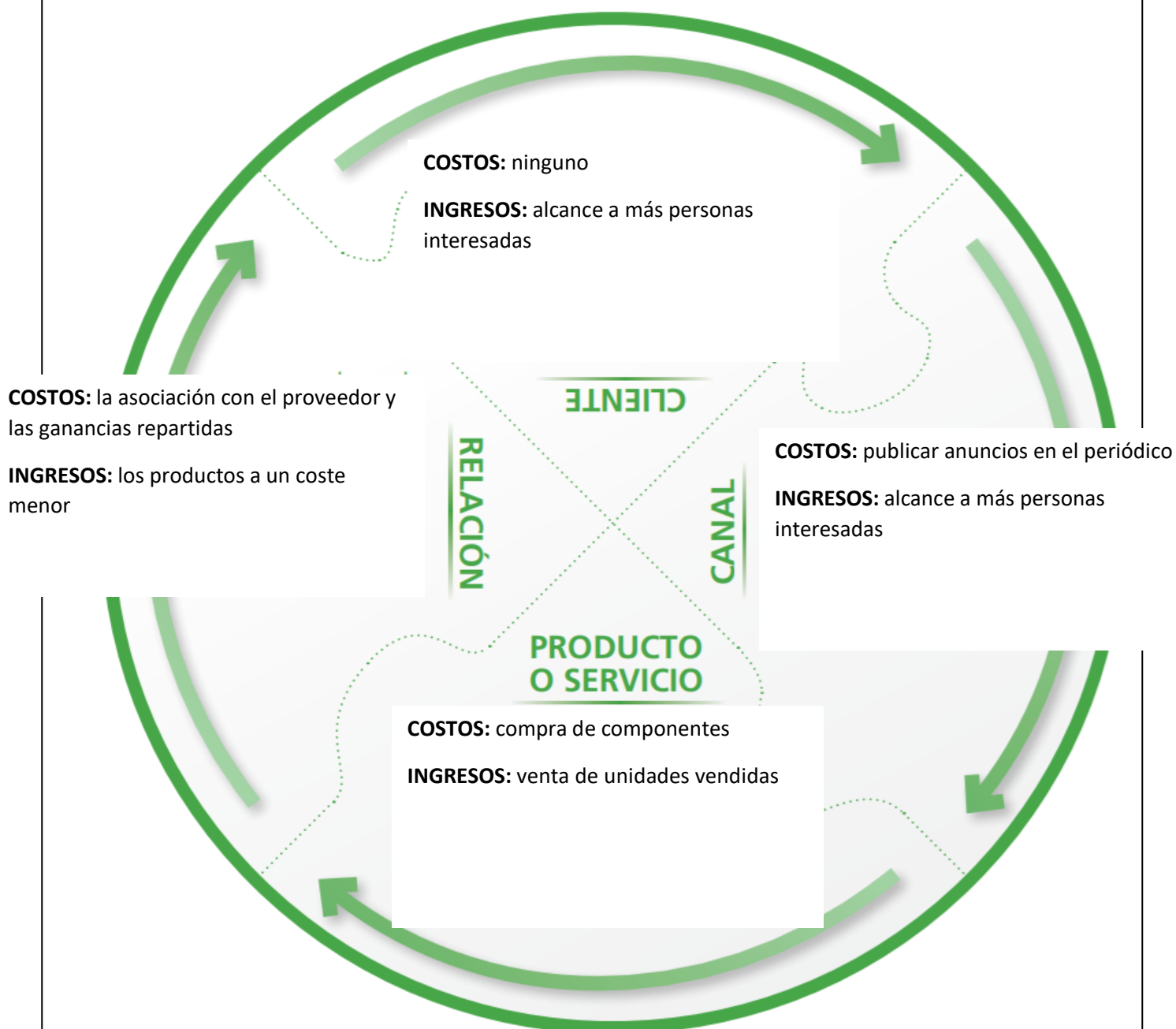
Actividad. Nº

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



ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

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:

ACTIVIDAD 4:
MODELO DE NEGOCIO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

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?
1. Unidades
 2. Con el mantenimiento correcto debe durar más tiempo
 3. Si, por la función que realiza
 4. Si, pues única en su tipo
 5. Placas de cobre y baquelitas

Relación

- Si se rompe, ¿tiene que poder arreglarse?
 - ¿Cómo sabrá el cliente cómo utilizarlo?
 - ¿Debe poder personalizarse?
1. Si se debe poder reparar con el personal especializado
 2. Con el manual que se le hará entrega con la compra
 3. No se puede personalizar

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?
1. Es grande, pesado su recipiente con el ácido férrico.
 2. No, se debe retirar sus cartuchos de ácido y cargarlo desde su base.
 3. Es frágil
 4. Dependiendo del mercado.
 5. No es reciclable

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:
1. Su conocimiento en la electrónica
 2. Su precio estará basado en el cliente y el coste de fabricación, por la tanto será un precio medio.
 3. No
 4. Si, solo se debe colocar la placa de cobre o baquelita
 5. En interior, ya que evitaría otras sustancias que afecten al producto final
 6. Uso de guantes para evitar contacto con el ácido férrico.

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.

EL MODELO DE NEGOCIO

PRODUCTO O SERVICIO: Buscamos ahorrar tiempo en la fabricación de pistas en placas de cobre o baquelitas.

CLIENTE: Los estudiantes interesados en la electrónica

CANAL: Redes sociales y anuncios en el periódico

RELACIÓN: A través de nuestra página podremos brindar información y ayuda a nuestros clientes

MODELO ECONÓMICO: Ahora nosotros contaremos con los gastos de fabricación y compra de productos

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

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

- Tomamos en consideración a los comerciantes electrónicos de la calle Pizarro

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.)

- Nuestras decisiones quizás no sean las correctas, pero buscamos mejorar a través de ellas.