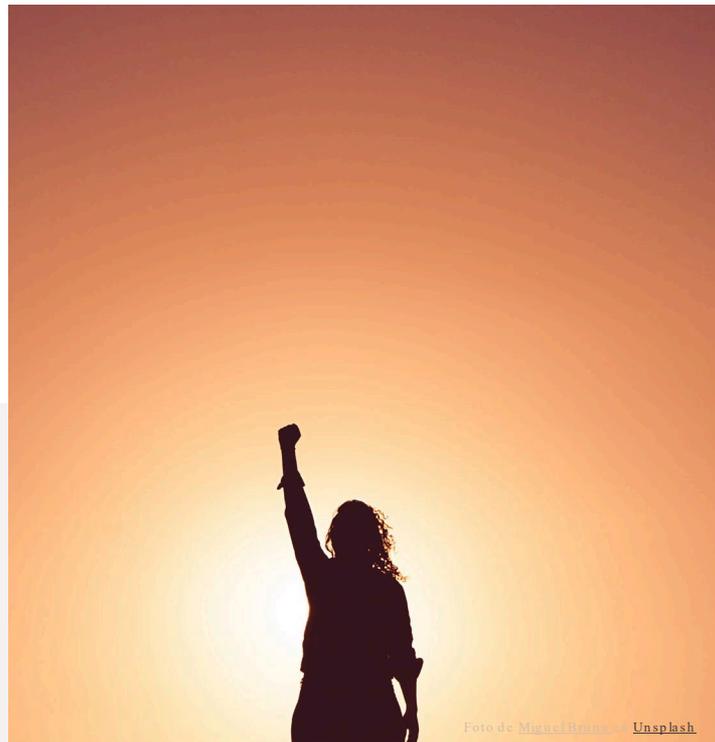




El camino hacia el éxito 2:

Construyendo mi modelo
de negocio



De la idea a la acción

Modelo de Negocio



Analizando mis recursos

Recursos Clave



Recursos Clave

Los recursos clave permiten crear y ofrecer mi propuesta de valor y llegar a mi segmento de clientes. Los recursos pueden ser humanos, físicos, intelectuales o financieros.



Tipos de Recursos

Medios materiales, como instalaciones, vehículos, máquinas, puntos de venta, y redes de distribución que te otorgan una posición ventajosa frente a los competidores.

Recursos
físicos

Recursos
humanos

Las personas que serán claves para que puedas llevar a cabo las actividades del modelo de negocio planteado.

Marca, patentes, derechos de autor, un contrato de exclusividad o una base de datos de clientes que confieren una ventaja por el simple hecho de ser únicos.

Recursos
intelectuales

Recursos
financieros

Recursos o garantías económicas (líneas de crédito, efectivo) para poder ejecutar mi modelo de negocio.



Recursos Clave

Físicos

Humanos

Intelectuales

Financieros



La idea en acción

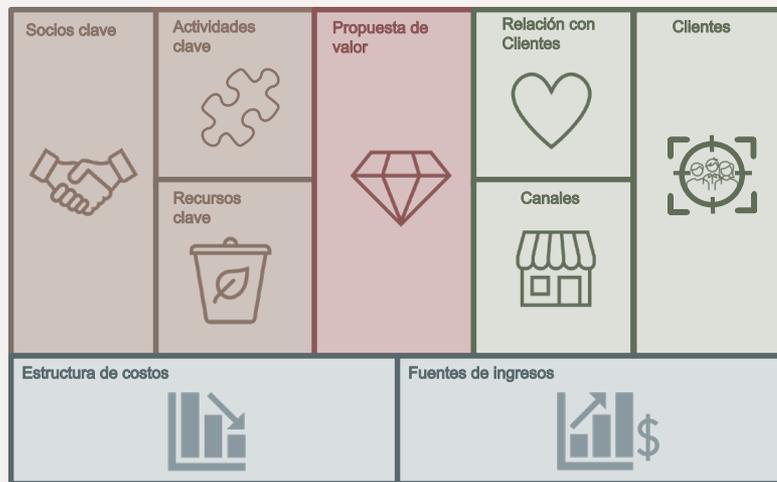
Construye tu modelo de negocio



Qué elementos componen un modelo de negocio

Propuesta de valor

Es el corazón del modelo de negocio, es decir, qué es lo que ofrezco para satisfacer una necesidad en el mercado y me diferencia de la competencia.



Socios clave

Proveedores y socios necesarios para poder realizar con éxito mi propuesta de valor.

Actividades clave

Las acciones, tareas y procesos necesarios para proporcionar valor a mi oferta.

Recursos clave

Lo que se requiere para desarrollar mi actividad, como la puesta en el mercado de sus productos, etc.

Clientes

Definición del mercado, es decir a los clientes a los que quiero atraer.

Relación con clientes

Cómo me relaciono con mis clientes. Cómo me perciben mis clientes.

Canales

Cómo me contacto con mi cliente, por dónde le vendo.

Estructura de costos

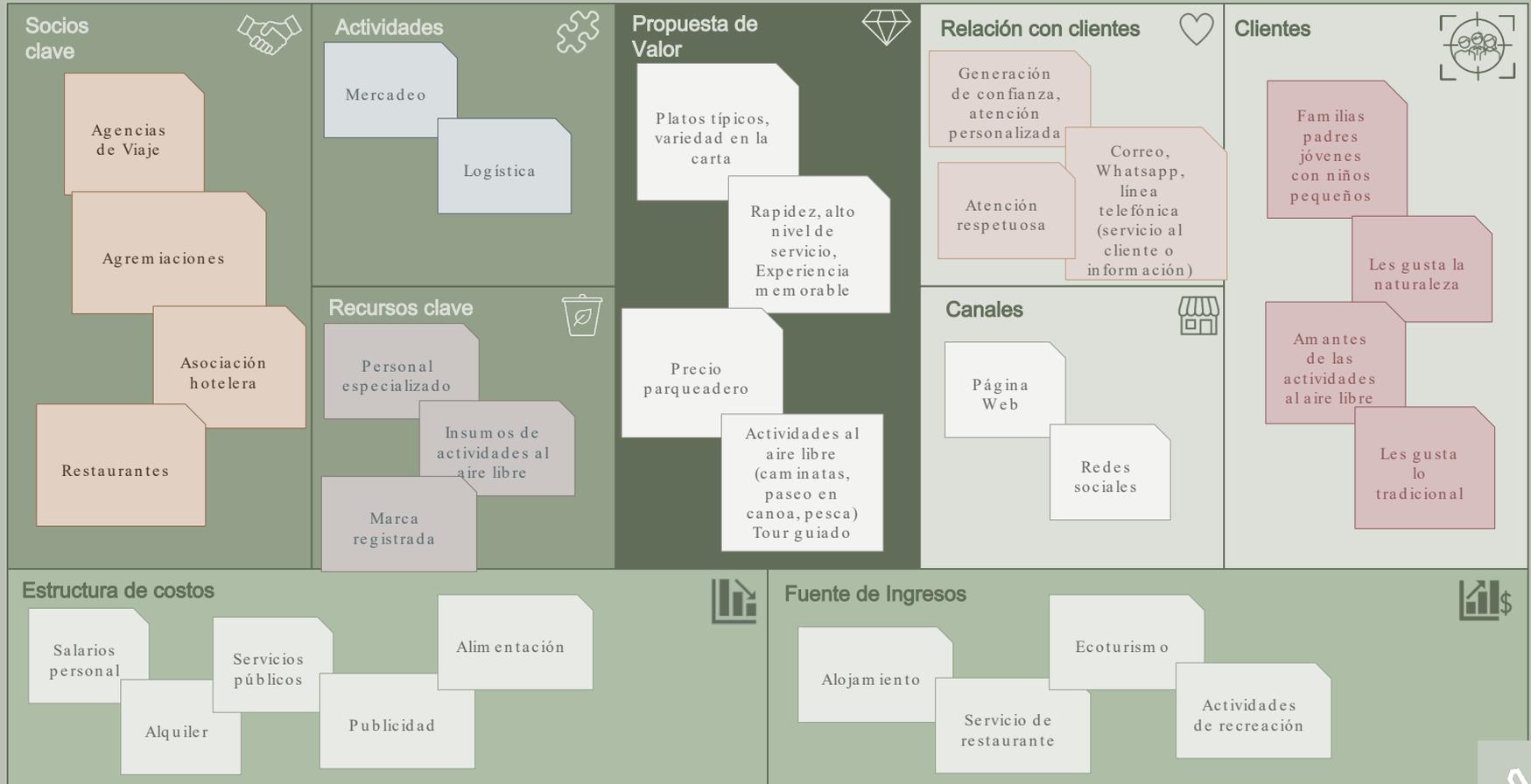
Lo que me cuesta producir, los costos fijos y variables. Cómo puedo lograr eficacia y rentabilidad para ser sostenible.

Fuentes de ingresos

Elemento fundamental para asegurar la viabilidad económica del negocio, cómo la empresa pretende cobrar por sus productos.



Lienzo de Modelo de negocio (ejemplo)



Lienzo de Modelo de negocio



Conociendo tu Modelo de Negocio



Gracias!!

Diana Vivas

