FUNDACIÓN persán

¿Qué es un modelo de negocio?

Un modelo de negocio es la "forma de hacer negocios", mediante la cual una empresa genera ingresos de manera rentable, recurrente y escalable.

FUNDACIÓN persán

Un modelo de negocio es el mecanismo por el cual un negocio trata de generar ingresos y beneficios.

WIKIPEDIA
La enciclopedia libre

FUNDACIÓN persán

Un modelo de negocio describe los fundamentos de cómo una organización crea, desarrolla y captura valor.

FUNDACIÓN persán

lienzo de los modelos de negocio

socios claves

quiénes son los aliados estrategícos?
quiénes nos apoyan con recuros y actividades claves?
qué actividades se pueden hacer de manera externa a mayor calidad y mejor precio?

actividades clave

qué actividades claves tiene tu propuesta de valor? canales? relaciones con tus clientes? ingresos?

recursos clave

qué recursos requiere tu propuesta de valor? canal? relación? ingresos?

físicos
intelectuales
humanes
financieros

propuesta de valor

qué valor entregas a tu cliente?
qué servicios o productos ofreces a tu cliente?
cuáles son aquellas cosas por las que tu cliente paga?
qué necesidad o problema solucionamos?
qué diferencia tiene tu propuesta con las de otros?

novedad
personalización
ayuda a hacer el trabajo
diseño
marca
status social
precio
reducción de costes
reducción de riesgos
usabilidad
...

relación con los clientes

qué tipo de relación tienes con tus clientes?
qué estrategia de relación con tus clientes?
cómo se integra este relación en tu organización?

asistencia personalizada
gestor de cuentas
autoservicio
automatizada
comunidades

canal de distribución

cómo llega a tus clientes y cómo los conquista?
a través de cuáles canales interactúas con tus clientes?

segmento de clientes

quiénes son nuestro clientes?
puedes describir los distintos tipos de clientes a los que te enfocas?
que difieren los segmentos de mercado?

mercado masivo
nichos de mercado
segmentos
diversificado
plataforma multiple

estructura de costes

cómo es nuestra estructura de costes?
cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo? recursos, actividades?

enfoque a → costes
enfoque a → valor

costes fijos
costes variables
economía de escala

ingresos

cómo es la estructura de nuestros ingresos?
cómo ganamos dinero?
qué tipo de ingresos?

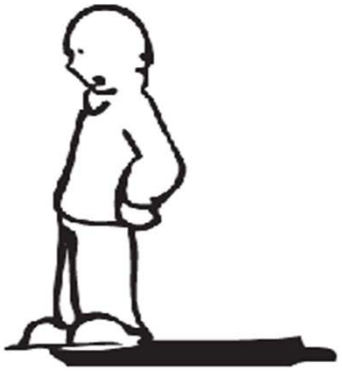
venta de activo
por uso
por suscripción
alquiler
licencia
publicidad
...

FUNDACIÓN
persán

Segmento de clientes

quiénes son nuestro clientes?
puedes describir los distintos tipos de clientes a los que te enfocas?
que difieren los segmentos de mercado?

mercado masivo
nichos de mercado
segmentos
diversificado
plataforma multiple



FUNDACIÓN
persán

propuesta de valor

qué valor entregas a tu cliente?
qué servicios o productos ofreces a tu cliente?
cuáles son aquellas cosas por las que tu cliente paga?
qué necesidad o problema solucionamos?
qué diferencia tiene tu propuesta con las de otros?

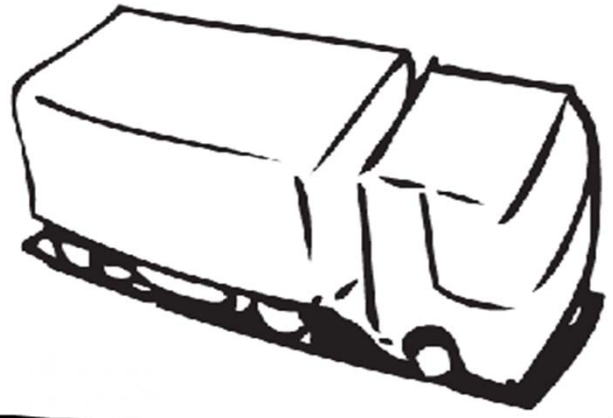
novedad
personalización
ayuda a hacer el trabajo
diseño
marca
status social
precio
reducción de costes
reducción de riesgos
usabilidad
...

FUNDACIÓN
persán

canal de distribución

cómo llega a tus clientes y cómo los conquista?
a través de cuáles canales interactúas con tus clientes?

			información	evaluación	compra	entrega	postventa
precio	directo	equipo de ventas	cómo damos a conocer nuestros servicios?	cómo los ayudamos a evaluar nuestra propuesta?	como va a poder comprar?	cómo la entregamos la propuesta de valor al cliente?	qué servicios de atención postventa ofrecemos?
		ventas por internet					
diseño	indirecto	tiendas propias					
		tiendas con socios					
		mayoristas					



FUNDACIÓN
persán

FUNDACIÓN
persán

relación con los clientes

qué tipo de relación tienes con tus clientes?

qué estrategía de relación con tus clientes?

cómo se integra este relación en tu organización?

asistencia personalizada
gestor de cuentas
autoservicio
automatizada
comunidades

FUNDACIÓN
persán

ingresos

cómo es la estructura de nuestros ingresos?
cómo ganamos dinero?
qué tipo de ingresos?

venta de activo
por uso
por suscripción
alquiler
licencia
publicidad
...

FUNDACIÓN
persán

actividades clave

qué actividades claves tiene tu propuesta de valor? canales? relaciones con tus clientes? ingresos?

FUNDACIÓN
persán

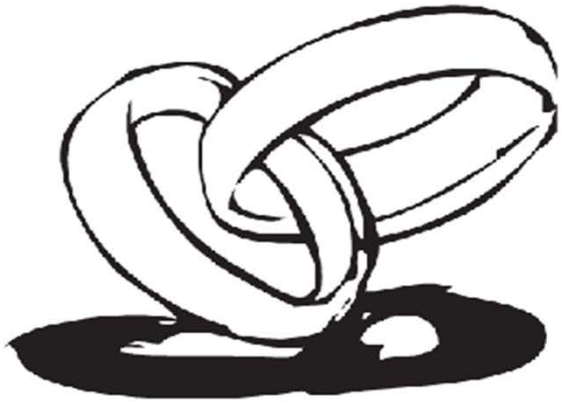
recursos clave

qué recursos requiere tu propuesta de valor? canal? relación? ingresos?

físicos
intelectuales
humanos
financieros

FUNDACIÓN persán

socios claves



quiénes son los aliados estrategícos?
quiénes nos apoyan con recuros y actividades claves?
qué actividades se pueden hacer de manera externa a mayor calidad y mejor precio?

FUNDACIÓN
persán

estructura de costes

cómo es nuestra estructura de costes?
cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo? recursos, actividades?

enfoque a → **costes**
→ **valor**

costes fijos
costes variables
economía de escala

FUNDACIÓN persán

lienzo de los modelos de negocio

socios claves

quiénes son los aliados estrategícos?
quiénes nos apoyan con recuros y actividades claves?
qué actividades se pueden hacer de manera externa a mayor calidad y mejor precio?

actividades clave

qué actividades claves tiene tu propuesta de valor? canales? relaciones con tus clientes? ingresos?

recursos clave

qué recursos requiere tu propuesta de valor? canal? relación? ingresos?

físicos
intelectuales
humanes
financieros

propuesta de valor

qué valor entregas a tu cliente?
qué servicios o productos ofreces a tu cliente?
cuáles son aquellas cosas por las que tu cliente paga?
qué necesidad o problema solucionamos?
qué diferencia tiene tu propuesta con las de otros?

novedad
personalización
ayuda a hacer el trabajo
diseño
marca
status social
precio
reducción de costes
reducción de riesgos
usabilidad
...

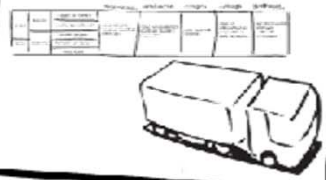
relación con los clientes

qué tipo de relación tienes con tus clientes?
qué estrategia de relación con tus clientes?
cómo se integra este relación en tu organización?

asistencia personalizada
gestor de cuentas
autoservicio
automatizada
comunidades

canal de distribución

cómo llega a tus clientes y cómo los conquista?
a través de cuáles canales interactúas con tus clientes?



segmento de clientes

quiénes son nuestro clientes?
puedes describir los distintos tipos de clientes a los que te enfocas?
que difieren los segmentos de mercado?

mercado masivo
nichos de mercado
segmentos
diversificado
plataforma multiple

estructura de costes

cómo es nuestra estructura de costes?
cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo? recursos, actividades?

enfoque a → costes
enfoque a → valor

costes fijos
costes variables
economía de escala

ingresos

cómo es la estructura de nuestros ingresos?
cómo ganamos dinero?
qué tipo de ingresos?

venta de activo
por uso
por suscripción
alquiler
licencia
publicidad
...