

UAEH[®]

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo

Escuela Superior de Huejutla

Modelo de Negocios

Mtro. Higor Rodríguez Vite

Enero-junio 2021



Abstrac

It should be noted that the business model is more than knowing where the income comes from. Earning money will be a consequence of all that process of knowing what you offer, how you do it, what your audience is and so on. In short, it is to capture in a document how you are going to create, develop and capture value. A small vision of everything that the company can be in the future and the different aspects on which the whole company is going to be built. It would be like the pillars of a building, the building being your business and those pillars being the model itself.

Keywords:

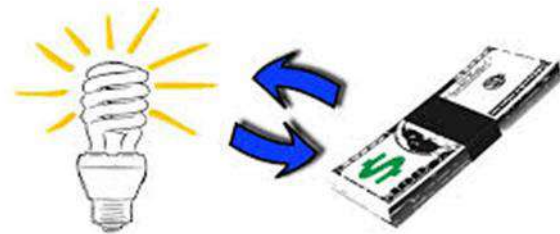
Business model, profitableness, client,



DEFINICIÓN

- Un modelo de negocio es la manera que una empresa o persona crea, entrega y captura valor para el cliente”

Alex Osterwalder



DEFINICIÓN

Un modelo de negocio es una representación del esqueleto de la actividad empresarial. Es una propuesta, generalmente por escrito, de lo que el empresario ofrecerá al mercado y cómo lo hará. Su estructura determinará el valor de la misma.



Tres elementos que debe tener un Modelo de Negocio

- Rentabilidad:
- Escalabilidad
- Repetibilidad:



¿En qué consiste un modelo de negocio? ¿Cuál es su función

- Existen muchas maneras de plantear un modelo de negocio, desde unas meras preguntas y su contestación (como un briefing) hasta un documento con gráficas y datos relevantes como una antesala del plan de negocio.



¿En qué consiste un modelo de negocio? ¿Cuál es su función

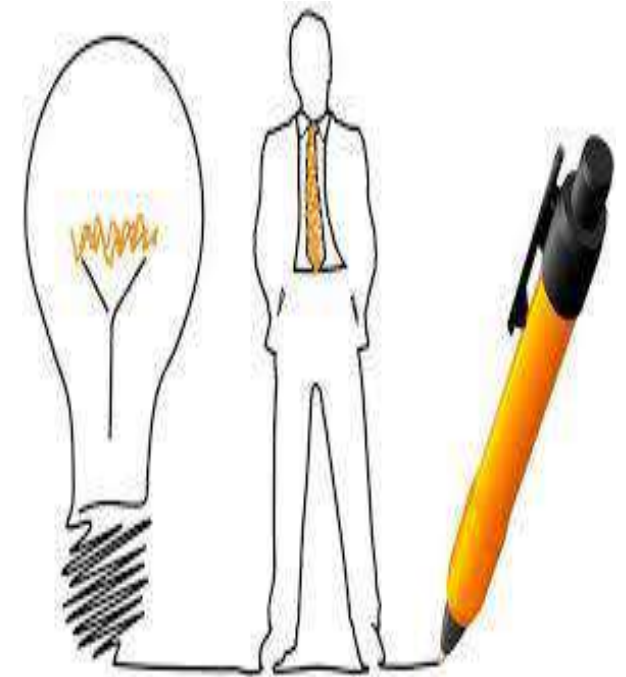
- Actualmente, el modelo de negocio más utilizado es el [Canvas](#) debido a su gran practicidad a la hora de plasmar de forma visual en una misma hoja los distintos elementos que harán económicamente viable a una empresa y de este modo poder analizar toda esa información de manera eficaz.



¿En qué consiste un modelo de negocio? ¿Cuál es su función

Un modelo de negocio tiene en cuenta aspectos tan importantes para cualquier empresa como son:

- Conocer a sus clientes.
- La forma en que va a llegar a ellos.
- Cómo entregarles la propuesta de valor.
- Cómo se diferenciará el negocio de la competencia.
- Qué estructura de costes tiene y un largo etcétera.



Consejos Para Establecer Un Modelo De Negocios

Guy Kawasaki ofrece estos consejos a la hora de configurar tu modelo de negocio:

- 1. Ponte como objetivo un nicho de mercado específico.**
- 2. Mantén la sencillez.**
- 3. Copia a los demás.**
- 4. Sé expansivo.**



Guy Kawasaki ofrece estos consejos a la hora de configurar tu modelo de negocio:

- 1. Ponte como objetivo un nicho de mercado específico.**
- 2. Mantén la sencillez.**
- 3. Copia a los demás.**
- 4. Sé expansivo.**



Consejos Para Establecer Un Modelo De Negocios

1.- Ponte como objetivo un nicho de mercado específico.

- Cuanto más concreta sea la descripción de tu cliente, mejor.



Consejos Para Establecer Un Modelo De Negocios



2.- Mantén la sencillez.

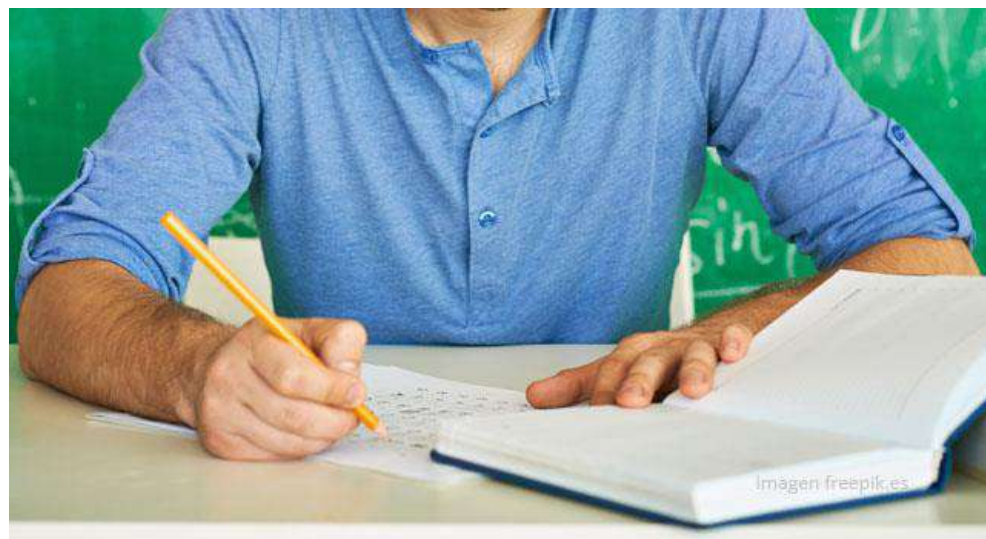
- Si no eres capaz de describir tu modelo de negocio en diez palabras o menos es que no tienes un modelo de negocio.



Consejos Para Establecer Un Modelo De Negocios

3.- Copia a los demás.

El comercio lleva un montón de tiempo conviviendo con nosotros, de modo que a estas alturas ya deben de haberse inventado todos los modelos de negocio posibles.



Consejos Para Establecer Un Modelo De Negocios

4.- Sé expansivo.

Los modelos de negocio que intentan aumentar el tamaño del pastel en vez de hacerse con más pedacitos del mismo pastel son los que mejor funcionan habitualmente.



Bibliografía

Emprendedores. (15 de enero de 2021).
<https://www.emprendedores.es/>. Obtenido de

<https://www.emprendedores.es/>:

<https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/modelos-de-negocio/>

Osterwalde Alexander & Pigneur Yves (2013), Generación de modelos de negocios Ed. Grupo Planeta, España.

