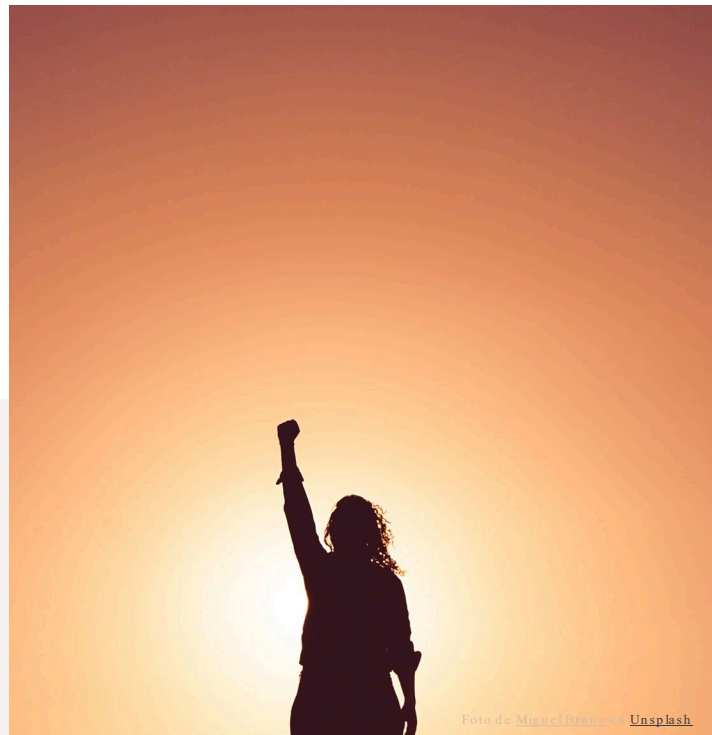




El camino hacia el éxito:

Construyendo mi modelo
de negocio



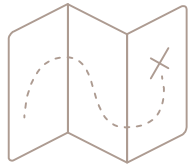
De la idea a la acción

Modelo de Negocio

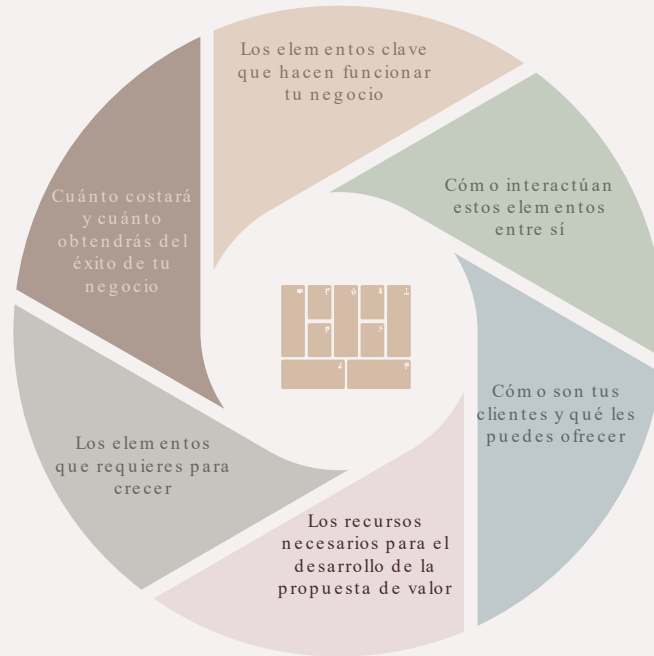


Qué es el Modelo de negocio

Es el cómo llevaras a la práctica tu idea de negocio. Te permite dar claridad en el modo por el cual se ofrece tu solución a una necesidad del mercado.



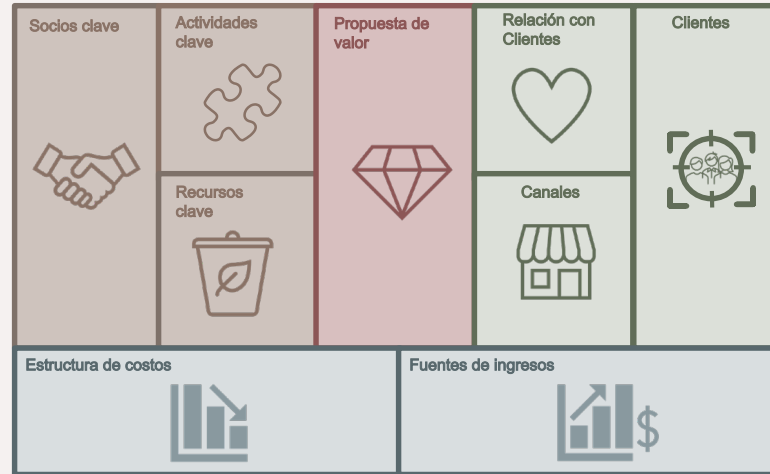
¿Para qué sirve el modelo de negocio?



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 .



Creando valor

Definición de mi
propuesta de valor



De la idea a la propuesta de valor

La propuesta de valor nos define los productos o servicios que ofrecemos a un segmento de clientes, destacando los beneficios que les ofrecemos y lo que nos diferencia de la competencia.



Productos o Servicios:
Lista de lo que ofreces y ayuda a tu cliente a realizar sus trabajos.

Mapa de valor

Creadores de Valor:
Cómo tu producto brinda beneficios que tu cliente espera o desea o cómo lo puedes sorprender.



Aliviadores de dolor:
Cómo tu producto puede hacer sentir mejor y le ayuda a solucionar sus problemas.

Perfil del Cliente

Alegrías del Cliente:
Los resultados o beneficios esperados

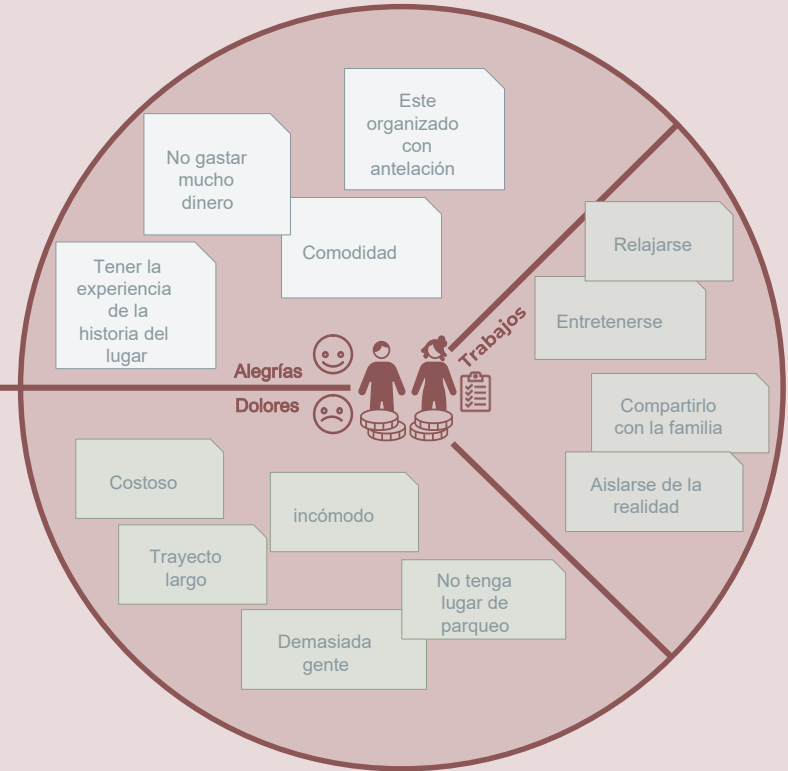
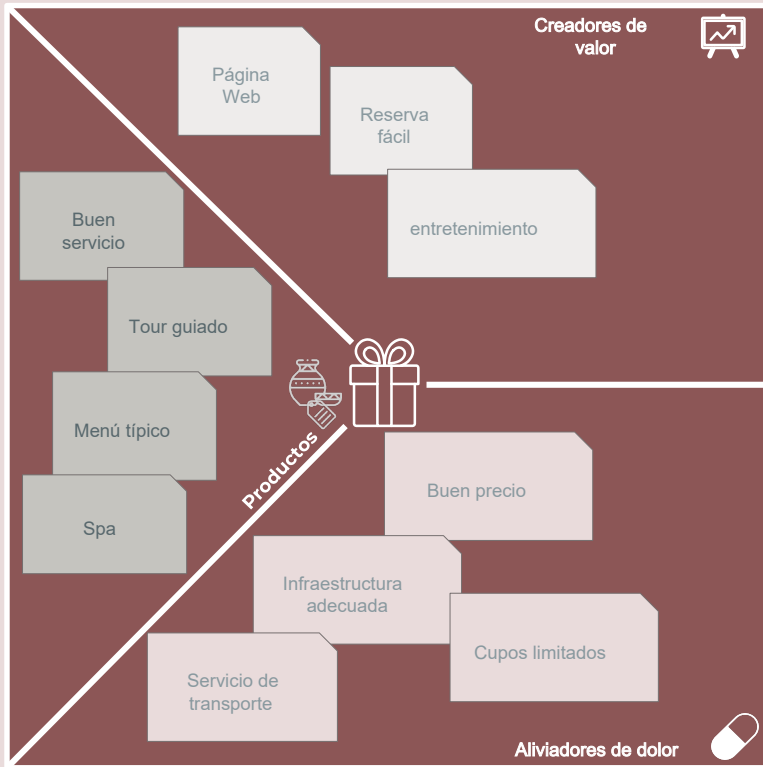


Trabajos del Cliente:
Indica los problemas que quieres resolver, las necesidades que quieres satisfacer. Pueden ser funcionales, sociales y emocionales.

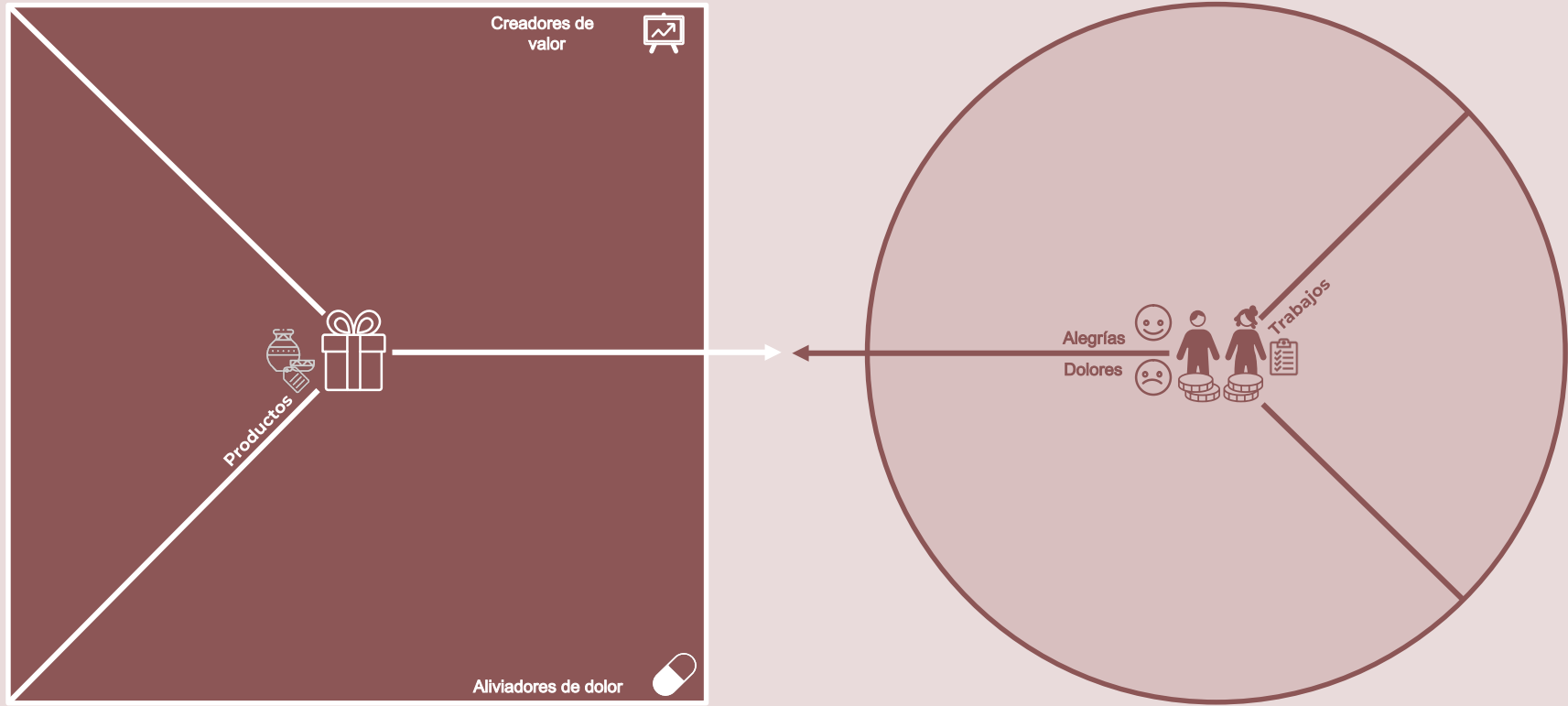
Frustraciones del Cliente:
Identifica los problemas, riesgos, obstáculos que un cliente enfrenta al tratar de cumplir con sus trabajos.



Propuesta de Valor (ejemplo)



Propuesta de Valor



Conociendo tu Propuesta de Valor



Gracias!!

Diana Vivas

