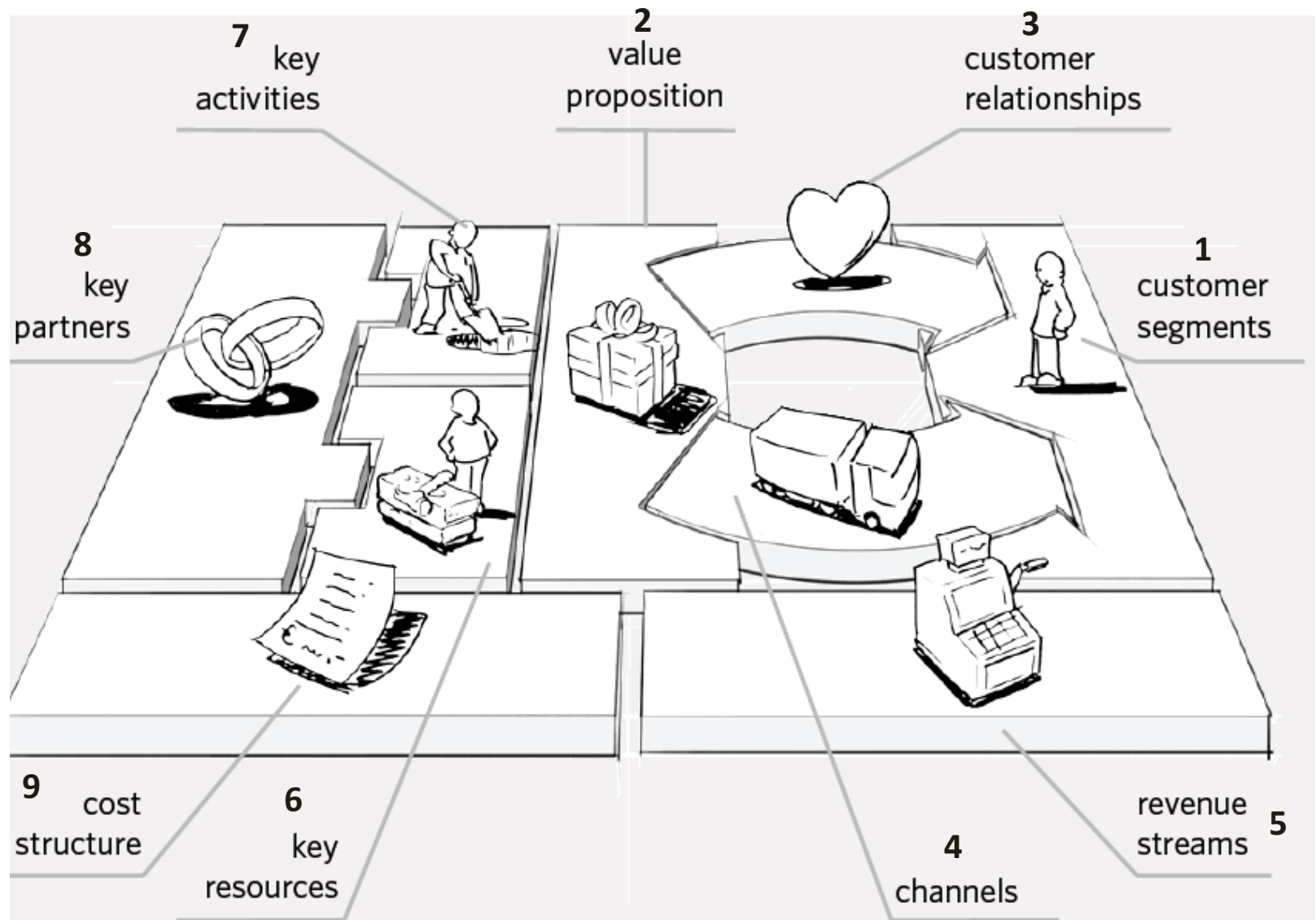


Sesión No.2

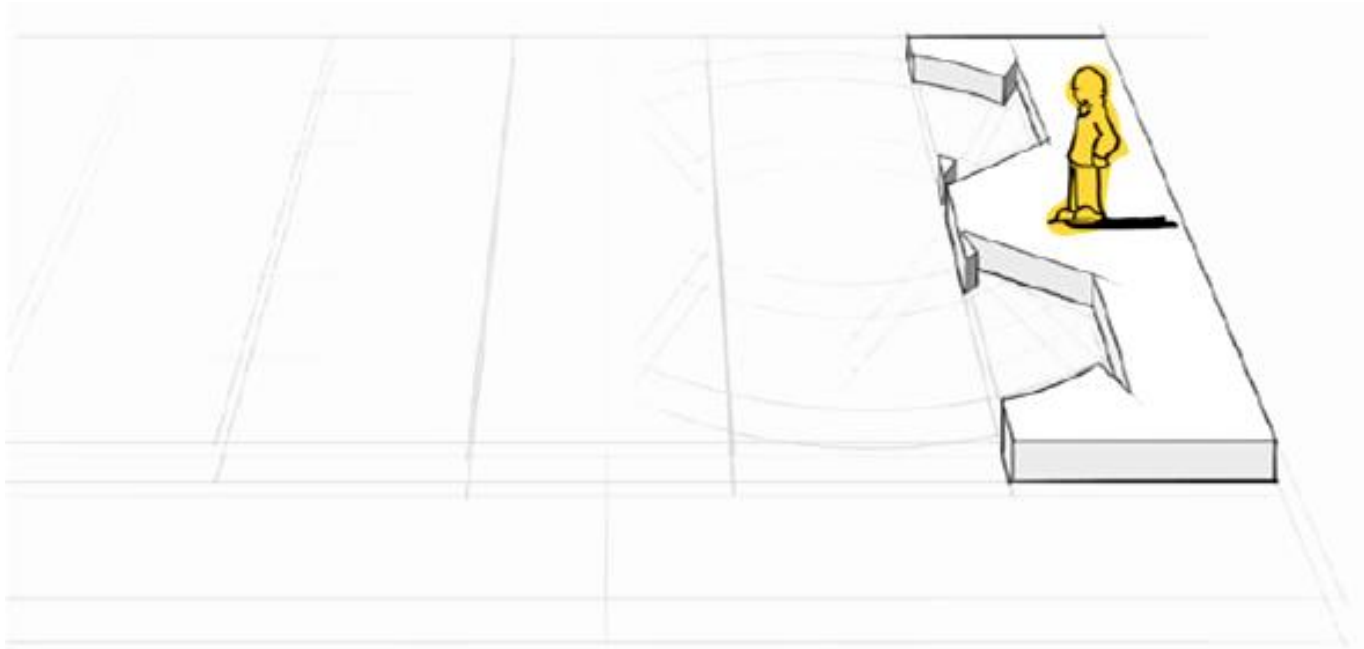
Modelo de Negocio Innovador

En base al libro de *“Business Model Generation”*

Modelo de Negocio

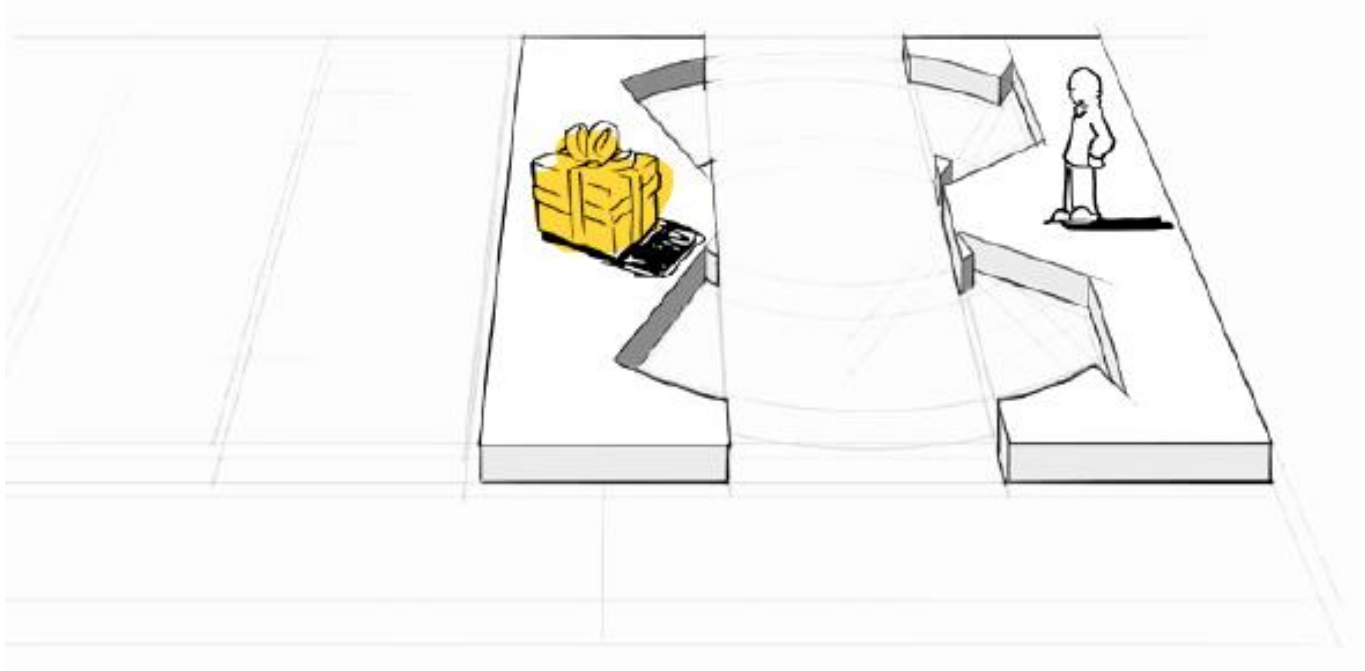


1. ¿Quiénes son nuestros clientes o segmento de mercado?



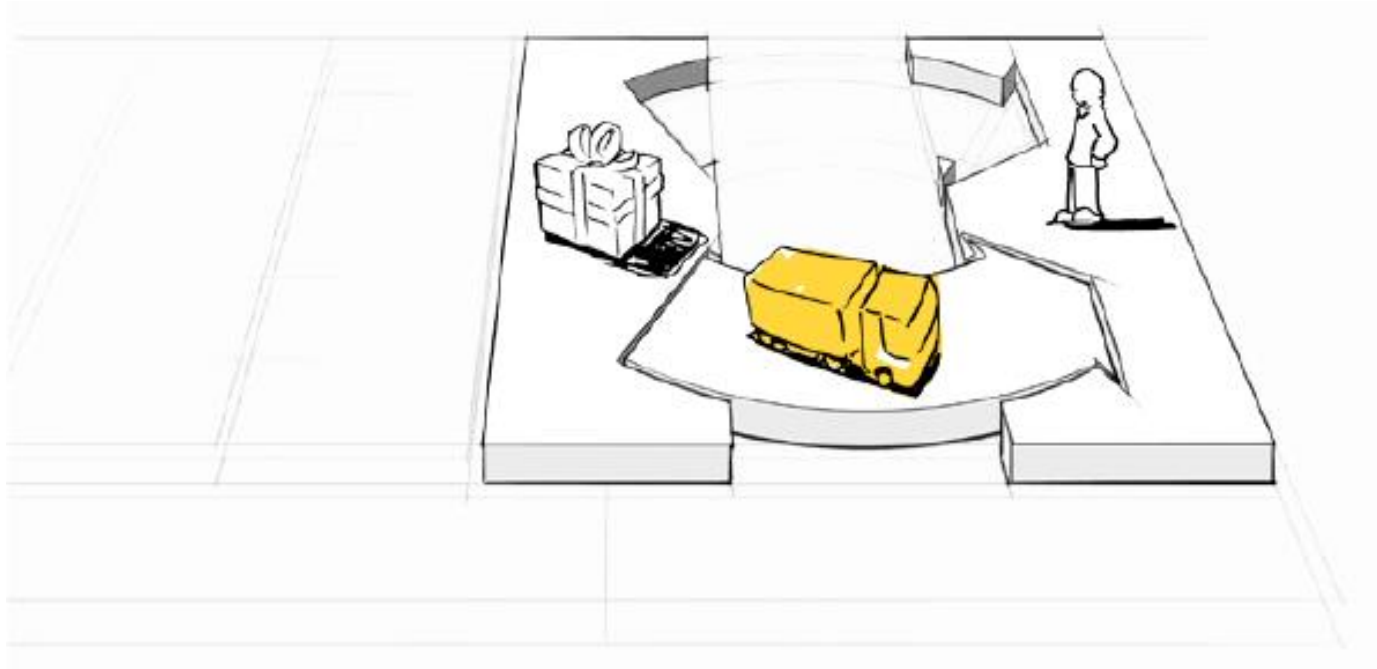
- ¿Cómo los definimos?
- ¿Cómo se comportan?
- ¿Dónde están?
- ¿Qué necesidades tienen?
- ¿Qué afecta su decisión de compra?

2. ¿Cuál es la propuesta de valor?



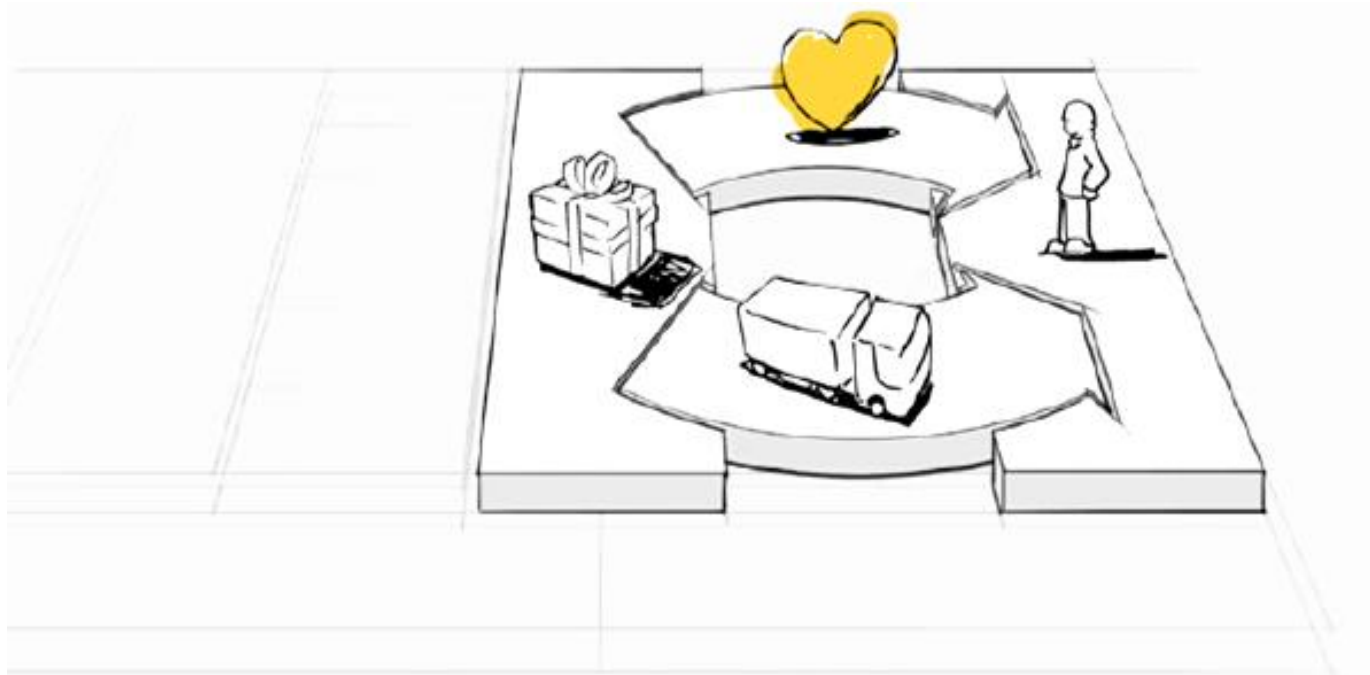
¿Qué podemos ofrecerles?
¿Cómo satisfacemos sus necesidades?
¿Cuál es la propuesta de valor?

3. ¿Cuál es el canal de distribución?



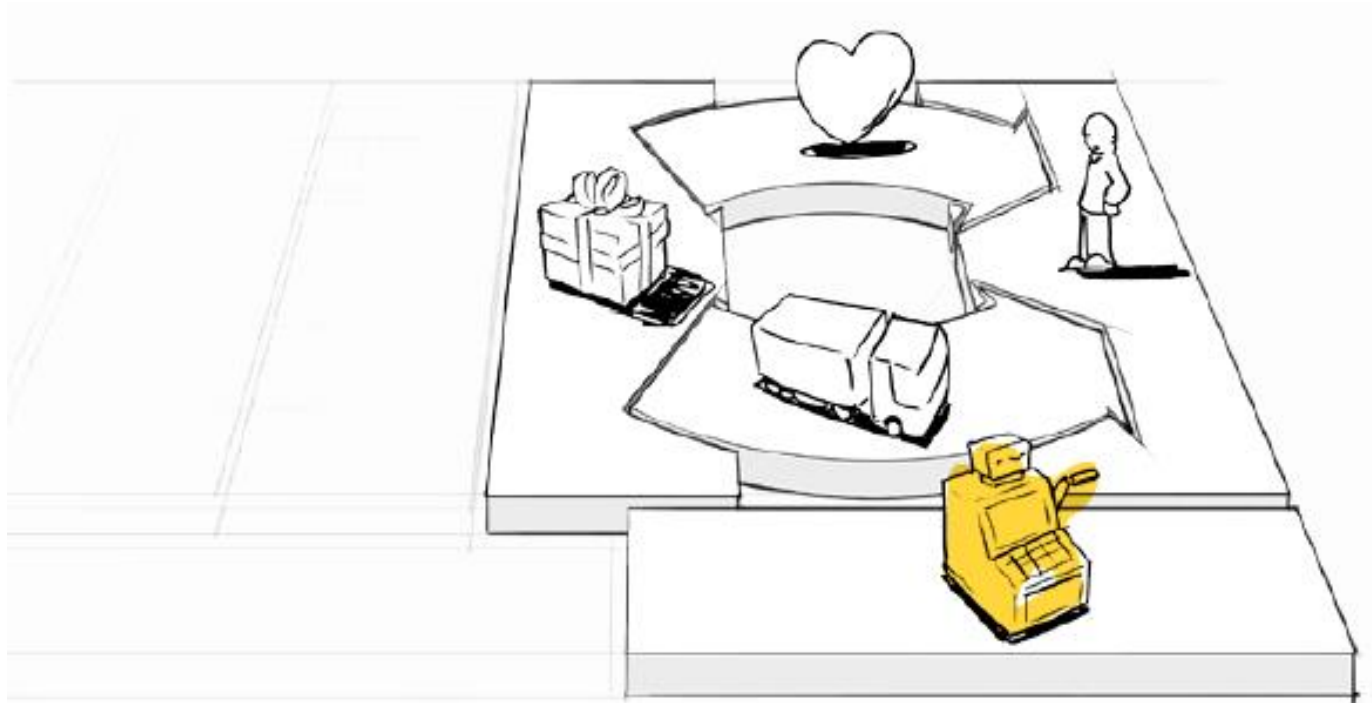
¿Cómo pensamos llegar al cliente?

4. ¿Qué relación vamos a generar con el cliente?



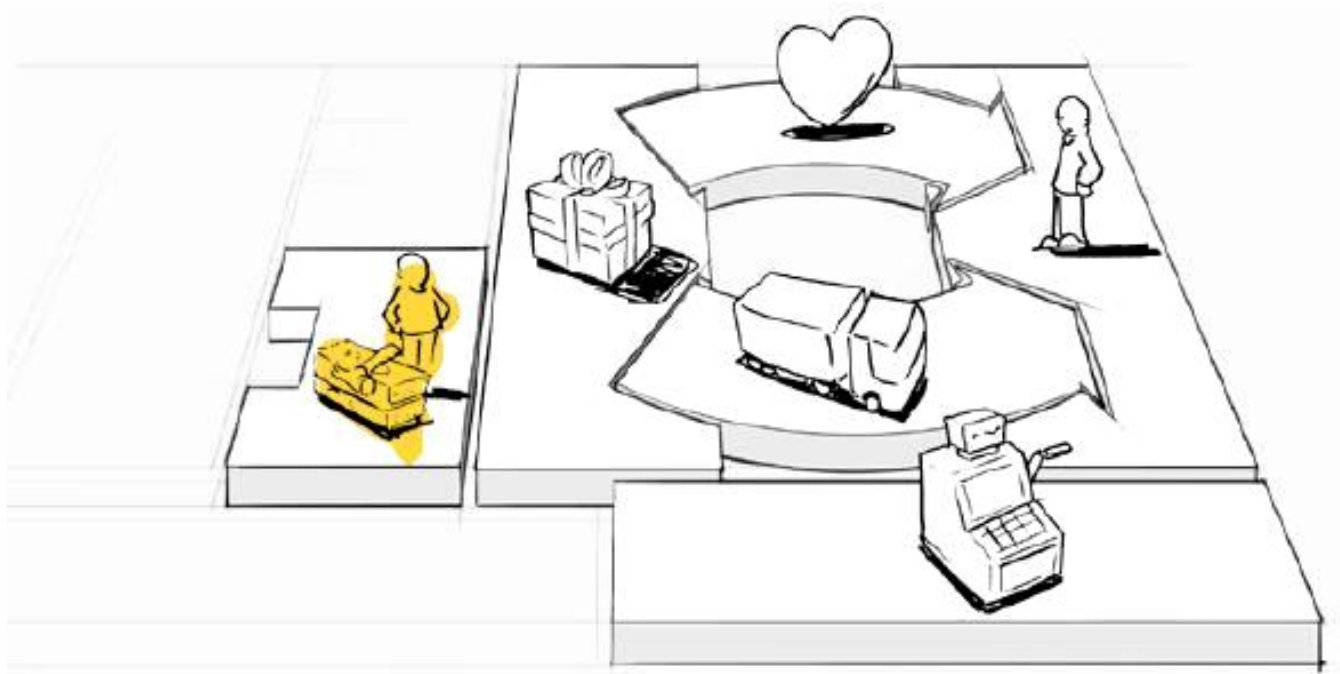
¿Qué tipo de relaciones tenemos con nuestros clientes?
¿Cómo los atraemos, atendemos, retenemos y fidelizamos?
¿Cómo les servimos?

5. ¿Cómo se van a generar los ingresos?



En función a sus necesidades, expectativas y a nuestra propuesta de valor,
¿Cómo se van a generar los ingresos en la compañía?
¿De dónde provienen los ingresos que darán sostenibilidad y rentabilidad al
negocio?

6. ¿Cuáles son los recursos claves de la compañía?

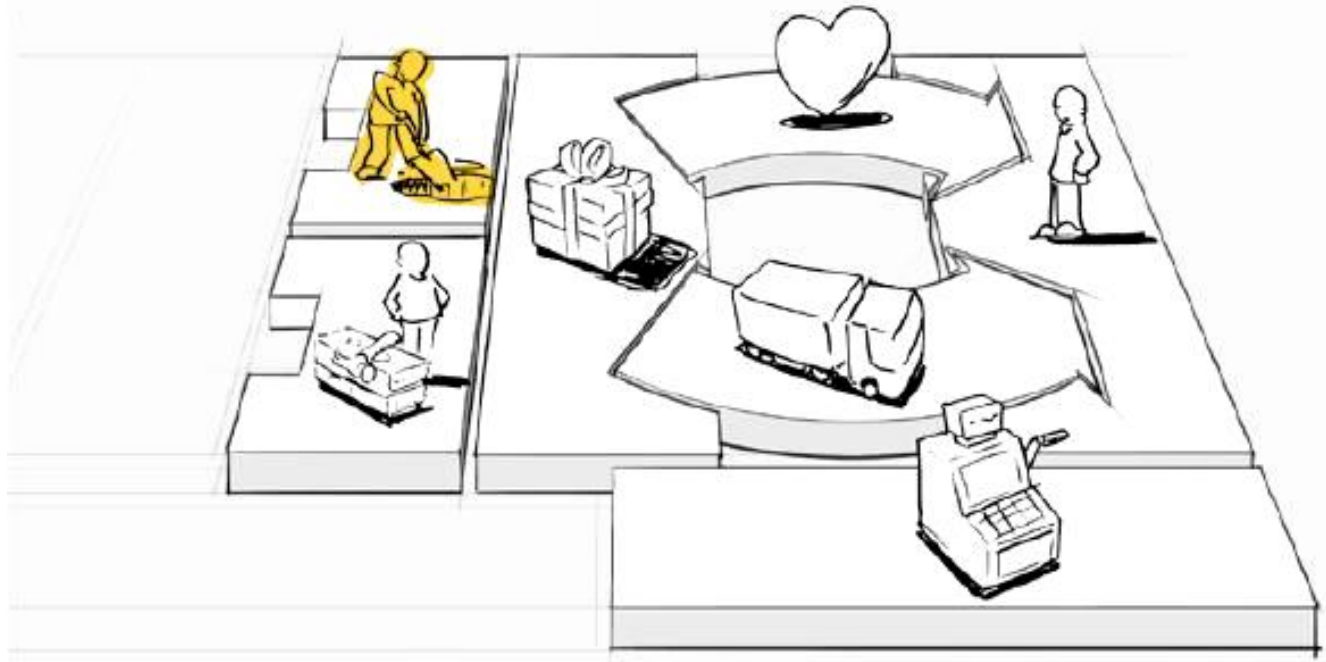


¿Qué recursos necesitamos para ofrecer el producto y el servicio al costo que esperan los clientes y con las utilidades que exigen los inversionistas?

¿Cuáles de esos recursos (cosas, personas) son claves para el negocio?

¿Qué control tenemos sobre esos recursos fundamentales?

7. ¿Cuáles son las actividades claves para el negocio?

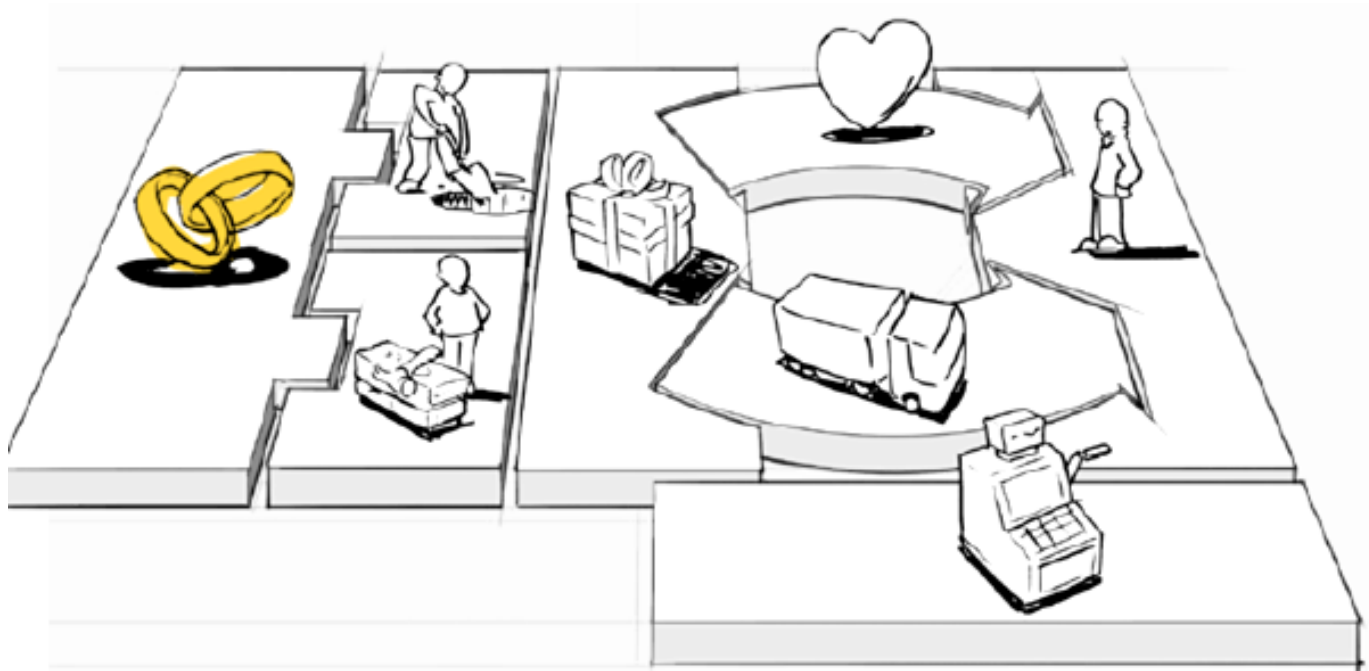


¿Qué actividades son críticas para ofrecer el producto y servicio con las características requeridas por el cliente?

¿Qué **tareas, actividades, procesos** son claves?

¿Qué control tengo sobre esas actividades?

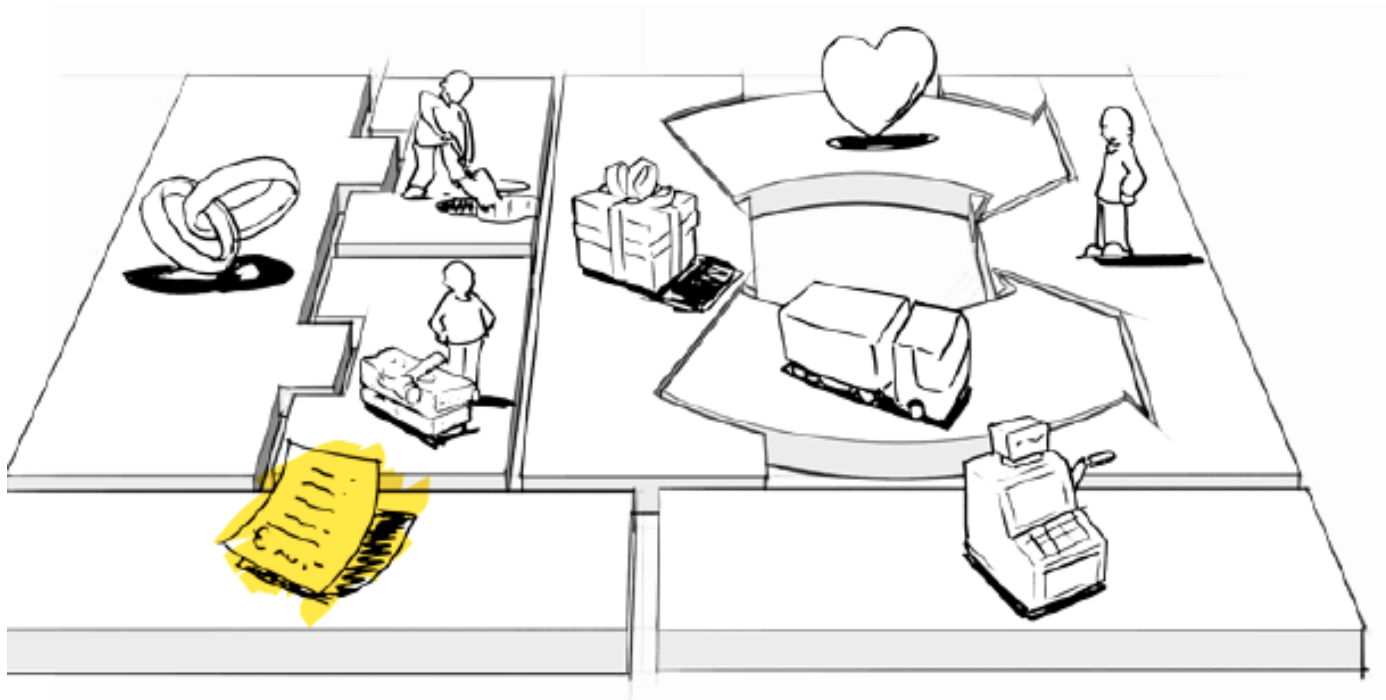
8. ¿Quiénes son los socios estratégicos?



¿Quiénes son nuestros socios estratégicos?

¿Cuál es el poder de negociación de cada uno de ellos?

9. ¿Cuál es la estructura de costos y de inversión de la compañía?



¿Cuál es la estructura de costos de la compañía?

¿Cuál es el monto de inversión requerido?

¿Cómo se financiará la inversión y las operaciones de la empresa?

¿La rentabilidad estimada es la esperada por los accionistas?

Ahora...

A trabajar en el producto, proceso y modelo de negocio innovador...