

Modelo de Negocio Documento

Diseñado para expresar tu idea, el concepto, o la oportunidad de negocio.

- En una oración, expresa: ¿Cuál es tu misión?
- Expresa en palabras lo que deseas hacer: ¿Qué ves?

Construye la idea, el concepto, o la oportunidad de negocio.

- **Consumidores**
 - **Segmento de Mercado**
 - ¿Cuál es tu segmento de mercado? ¿A quién le vendes?
 - **Canal de Comunicación o Distribución**
 - ¿Canales de comunicación y distribución? ¿Cómo le vas a hacer llegar el mensaje a tus clientes?
 - **Relación con los Clientes**
 - ¿Relación con los clientes? ¿Cómo vas a mantenerte en comunicación con tus clientes? ¿Cómo los vas a asistir? ¿Cómo vas a atender y responder a sus preguntas y necesidades?
- **Oferta**
 - ¿Cuál es tu propuesta de valor? ¿Por qué te tengo que comprar a tí? ¿Qué te hace diferente?
- **Fuentes de Ingresos**
 - ¿Cómo vas a generar dinero de tus clientes? ¿Cómo vas a cobrar?
- **Infra estructura**
 - Recursos Claves
 - ¿Qué recursos claves requiere nuestra propuesta de valor, nuestros canales de comunicación y distribución, relación con los clientes y flujos de ingresos?
 - Los recursos que necesitas para hacer trabajar tu negocio.
 - Actividades Claves
 - ¿Qué actividades claves requiere nuestra propuesta de valor, nuestros canales de comunicación y distribución, relación con los clientes y flujos de ingresos?
 - Las actividades claves que tu compañía necesita para funcionar.
 - Alianzas Claves o Red de Proveedores
 - ¿Quiénes son tus aliados o proveedores claves?
 - ¿Qué actividades realizan tus aliados o proveedores claves?
 - ¿Qué recursos claves adquirimos de nuestros aliados o proveedores?
 -
- **Finanzas**
 - Describe todos los costos incurridos para operar este modelo de negocio
 - Impulsado por los costos
 - Bajo precio, automatización, outsourcing
 - Impulsado por el valor
 - Creación, valor, premium

- **Costos**
 - **Fijos**
 - Salarios, arriendos, utilidades
 - **Variables**
 - Economía de escala