

Modelos de Negocios para Pymes

Mgter. Luciano Crisafulli

Profesor de Economía UNC y UES21

Secretario de Pymes y Desarrollo Emprendedor

Gobierno de la Provincia de Córdoba



Ministerio de INDUSTRIA,
COMERCIO, MINERÍA Y DESARROLLO
CIENTÍFICO TECNOLÓGICO



GOBIERNO DE LA
PROVINCIA DE
CÓRDOBA

¿Qué es un Modelo de Negocio?

- o Es una herramienta que permite explicar en forma estructurada cómo una empresa crea, desarrolla y captura valor.
- o Responde a las preguntas:
 - o ¿Qué producir?
 - o ¿Cómo producir?
 - o ¿Para quién producir?

¿Para qué sirve?

- o Nos ayuda a definir el ADN de nuestro propio negocio (negocios en formación).
- o Contribuye con la gestión sistémica del negocio (negocios en marcha).
- o Permite que nuestros RRHH sean parte de la definición de nuestro negocio.
- o Permite adaptar nuestro negocio a los permanentes cambios del mercado.

9 Aspectos Claves del Negocio

- o ¿Quiénes son mis clientes?
- o ¿Cómo llego a mis clientes?
- o ¿Cómo me relaciono con mis clientes?
- o ¿Qué les ofrezco a mis clientes?
- o ¿Cuál es la fuente de mis ingresos?
- o ¿Quiénes son mis socios estratégicos?
- o ¿Cómo produzco?
- o ¿Qué recursos necesito para producir?
- o ¿Cómo es la estructura de mis costos?

Socios Clave

¿Qué pueden hacer los partners mejor que tu o con un coste menor y, por tanto enriquecer tu modelo de negocio?

Actividades Clave

¿Qué actividades clave hay que desarrollar en su modelo de negocio de que manera las llevas a cabo?

Propuesta de Valor

¿Qué problema solucionamos?
¿Qué necesidad satisfacemos?
¿Qué beneficios aporta?

Relación con los Clientes

¿Qué tipo de relaciones esperan tus clientes que establezcas y mantengas con ellos?

Segmento de Clientes

¿A quién nos dirigimos?
¿Qué segmentos consideramos?
¿Cuales son prioritarios?

Recursos Clave

¿Qué recursos clave requiere tu modelo de negocio?

Canales de Venta

¿A través de qué canales/medios contactarás y atenderás a tus clientes?

Estructura de Costos

¿Cuál es la estructura de costes de tu modelo de negocio?

Flujos de Ingresos

¿Qué valor están dispuestos a pagar tus clientes por tu solución y mediante qué formas de pago?
¿Qué margenes obtengo?

o de Modelo de Negocios

Diseñado para:

DEP

Diseñado por:

Alfonso

Fecha:

12/03/2014

Actividades Claves

Realizan actividades clave de una serie de actividades para hacer de la propuesta de valor una propuesta de valor única.



Handwritten notes and icons in the 'Actividades Claves' section, including a purple note with a formula $E = mc^2$, a pink note with a person icon, and a purple note with a person icon.

Propuesta de Valor

Trata de resolver problemas de los clientes y satisfacer las necesidades del cliente con propuestas de valor.



Handwritten notes and icons in the 'Propuesta de Valor' section, including a pink note with 'Experiencia de cliente', a green note with 'Personalización', a yellow note with a house icon, and a yellow note with 'Unidad de negocio'.

Relación con Clientes

Se establece y mantiene una relación con el cliente.



Handwritten notes and icons in the 'Relación con Clientes' section, including a pink note with 'Relación', a yellow note with an envelope icon, a green note with 'Personalización de la experiencia', and a yellow note with a truck icon.

Segmentos de Clientes

Una o varias segmentos de clientes.



Handwritten notes and icons in the 'Segmentos de Clientes' section, including a yellow note with a pencil icon, a yellow note with a smiley face icon, a green note with 'El cliente es el segmento', a pink note with a house icon, a pink note with a person icon, a yellow note with 'WhatsApp', a yellow note with 'Redes sociales', and a yellow note with 'www'.

Canales

Los canales de venta se refieren a los canales a través de la comunicación, la distribución y los canales de venta.



Handwritten notes and icons in the 'Canales' section, including a green note with a truck icon, a green note with 'Presencia', and a green note with 'Redes sociales'.

Fuentes de Ingresos

Las fuentes de ingresos son el resultado de propuestas de valor.



Handwritten notes and icons in the 'Fuentes de Ingresos' section, including a pink note with a person icon, a yellow note with 'ISO 9001', a yellow note with a dollar sign icon, a green note with a lightning bolt icon, and a green note with a person icon.



SecretariaPymeyDE@gmail.com

(0351) 4342470 int. 235

Belgrano 347 (Cba)



Secretaria Pyme y Desarrollo
Emprendedor

Luciano Crisafulli

CON SIN CARGO

EE EVENTOS CORPORATIVOS | **EL CRONISTA** | **Apertua** | **IERAL**

PYMES SEMINARIO CÓRDOBA

PARA ENTENDER POR QUÉ LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS YA DEJARON DE SER CHICAS

Martín Miguel Llaryora
Ministro de Industria, Comercio, Minería y Desarrollo Científico Tecnológico de la Provincia de Córdoba

Luciano Crisafulli
Secretario de Pymes y Desarrollo Emprendedor de la Provincia de Córdoba

José María Segura
Socio en el área de Precios de Transferencia y Servicios de Economía de PwC Argentina

Marcos Cohen Arazi
Economista IERAL de Fundación Mediterránea

Luis García
Gerente Comercial y de Servicios de RRHH de Gestión Compartida

Tomás Bulat
Economista

PANEL DE EMPRESAS

Hause Mobil SA
Soledad Milajer

Sports Complements
Gerardo Abdala

Mosaicos Blancos
Juan José Blangino

03.06.14 8.30 a 12.45 hs.

Auditorio OSDE · Cerro de las Rosas · Córdoba

Inscripción **CLICK AQUÍ**

Macro | **FedEx Express** | **pwc** | **FiberCorp**

ASOCIART | **AMERICAN BUSINESS** | **GLOBAL CORPORATE PAYMENTS** | **ManpowerGroup** | **LAN Empresas**

Gestión Compartida | **Secretaría PYME** | **Ministerio de INDUSTRIA, COMERCIO, MINERÍA Y DESARROLLO CIENTÍFICO TECNOLÓGICO** | **GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA** | **FINCA LAS MORAS**