

Sesión 4: Modelo de negocios



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

¿Qué es un modelo de negocios?

Resumen de cómo una compañía planifica servir a sus clientes.

- **Estrategia.**
- **Implementación.**



Estructura del modelo





Estructura del modelo

Asociación clave: Personas, grupos o instituciones que fomentarán parte de los procesos de la empresa.

Actividades clave: Tareas 100% necesarias para poder crear, desarrollar y comercializar el producto.

Recursos clave: Personas, materiales, dinero, herramientas y otros necesarios para las actividades clave.



Estructura del modelo

**Propuesta de valor: Atributo diferenciador del producto.
¿Cómo quiero venderlo?**

**Relaciones con los clientes: Estrategias para propiciar
una lealtad de los clientes potenciales**

**Canales: Medios a utilizar para hacer llegar
el producto al consumidor final**



Estructura del modelo

Segmentos de mercado: Construcción de grupos con características similares (deseos, necesidades) que podrán satisfacer el producto o servicio

Estructura de costos: A que se relacionarán los gastos

Fuentes de ingresos: De dónde provendrán los ingresos



Junior Achievement Costa Rica

Miembro de JA Worldwide



"Todos los derechos reservados, Junior Achievement Costa Rica"

