

TALLER DISEÑO DE MODELO DE NEGOCIO

OBJETIVO:

Elaboración del modelo de negocio de la futura empresa, analizando aquellos aspectos críticos para estudiar su viabilidad, monetización y como alcanzar las metas fijadas. 90% de carácter práctico.

PROGRAMA:

1. Introducción al Diseño del Modelo de Negocio

- Definición y concepto de un modelo de negocio.
- Importancia del diseño del modelo de negocio en la creación de empresas exitosas.
- Ejemplos de modelos de negocio innovadores.

2. Canvas de Modelo de Negocio

- Explicación del Business Model Canvas.
- Identificación de los nueve componentes clave del modelo de negocio.
- Ejercicios prácticos de completar el Business Model Canvas.

3. Segmento de Clientes y Propuesta de Valor

- Identificación y definición de segmentos de clientes.
- Desarrollo de propuestas de valor únicas y convincentes.
- Creación de perfiles de cliente y mapas de empatía.

4. Canales y Relaciones con los Clientes

- Exploración de diferentes canales de distribución.
- Estrategias para construir y mantener relaciones sólidas con los clientes.
- Análisis de costos y beneficios de los diferentes canales y relaciones.

5. Fuentes de Ingresos y Recursos Clave

- Identificación de posibles fuentes de ingresos.
- Evaluación de los recursos clave necesarios para ejecutar el modelo de negocio.
- Análisis de costos y estructura de ingresos.

6. Actividades Clave y Asociaciones Clave

- Definición de las actividades más importantes para el éxito del modelo de negocio.
- Identificación de posibles asociaciones clave y alianzas estratégicas.
- Evaluación de la viabilidad y el impacto de las actividades y asociaciones.

7. Estructura de Costos y Estrategias de Escalabilidad

- Estimación y categorización de costos operativos.
- Discusión sobre estrategias para minimizar costos y maximizar eficiencia.
- Consideración de opciones de escalabilidad y crecimiento futuro.

FORMATO

Taller presencial, 90% práctico, de carácter dinámico y participativo

DURACIÓN: 3 horas