



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de
JA Worldwide

La
Compañía

Sesión 4: Modelo de negocios

¿Qué es un modelo de negocios?



Resumen de cómo una compañía planifica servir a sus clientes.

- Estrategia.
- Implementación.



Estructura del modelo

Asociación
clave

Actividades
clave

Recursos
clave

Propuesta
de valor

Relaciones
con los
clientes

Canales

Segmentos
de mercado

Estructura de costos

Fuentes de ingreso

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

La
Compañía

Tarea:

- Investigar la competencia y el entorno.

Recordatorio:

- Cargar en la academia virtual el documento naturaleza del negocio.
- **Recordatorio:** calificar a los estudiantes con documento “Evaluador de asistencia”



Junior Achievement Costa Rica

Miembro de JA Worldwide

La
Compañía

Todos los derechos reservados, Junior Achievement Costa Rica