

Modelo de Negocio

e+ | **Emprende plus.**

 **CEEI**
COMUNIDAD
VALENCIANA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 GENERALITAT
VALENCIANA

IMPIVA

 **UNIÓN EUROPEA**
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2007-2013"

**Los mercados están cambiando
desde siempre**

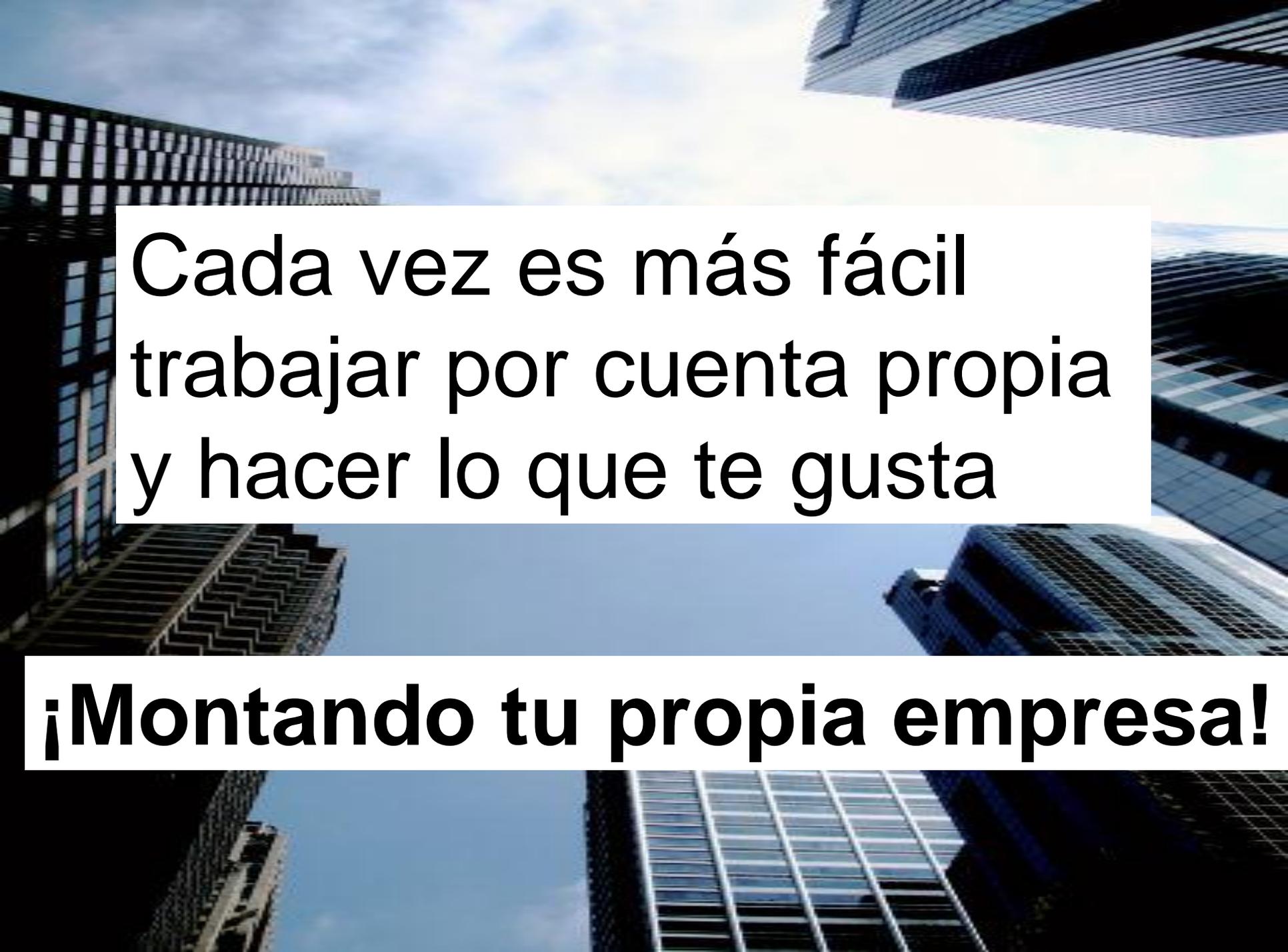
y cada vez

sus cambios son más rápidos

El mundo está cambiando tan rápido, que ya no es el grande quien gana al pequeño, sino el rápido quien gana al lento

Rupert Murdoch





Cada vez es más fácil
trabajar por cuenta propia
y hacer lo que te gusta

¡Montando tu propia empresa!



¡Todo ha cambiado!

¿Qué es un
Modelo de Negocio?

La rápida evolución de Internet ha permitido el surgimiento de nuevos modelos de negocios



Las empresas deben replantearse continuamente su diseño de negocio







Cada una de estas
innovaciones en
modelos de negocio
pueden proporcionar a
una empresa una

**ventaja
competitiva**

¿Cómo diseñar un Modelo de Negocio?

Un **Modelos de Negocio** debe responder a las siguientes cuestiones:

Cómo seleccionarás a tus clientes

Cómo defines y diferencias tus ofertas de producto/serv

Cómo consigues y conservas a los clientes

Cómo sales al mercado

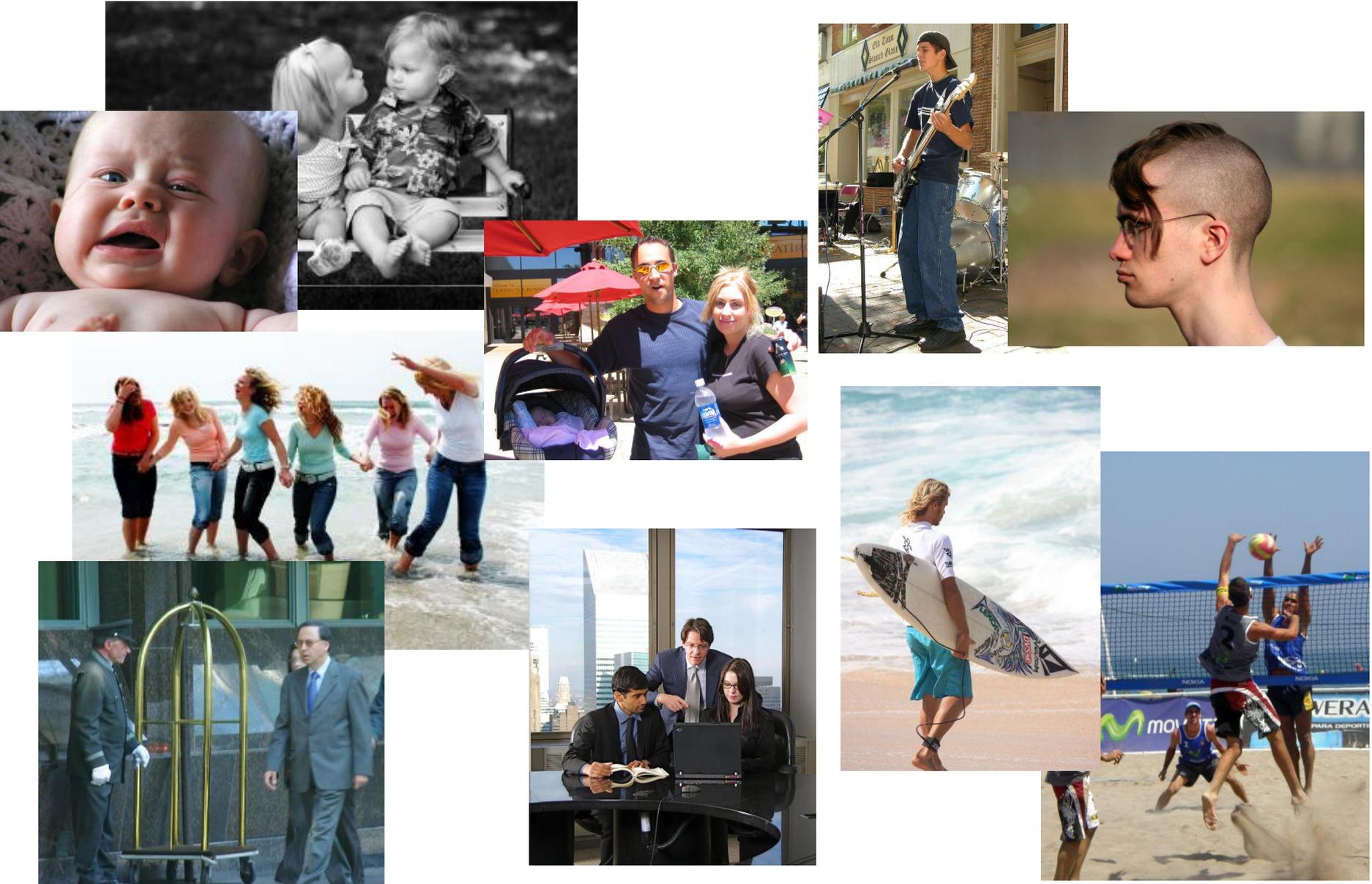
Cómo defines las tareas que deben llevarse a cabo

Cómo configuras tus recursos

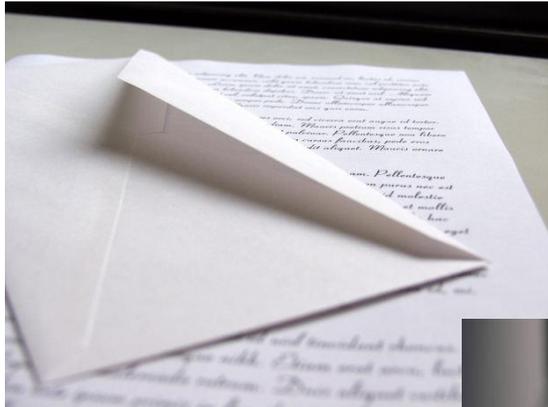
Cómo consigues el beneficio



CLIENTES



RELACIÓN CON TUS CLIENTES



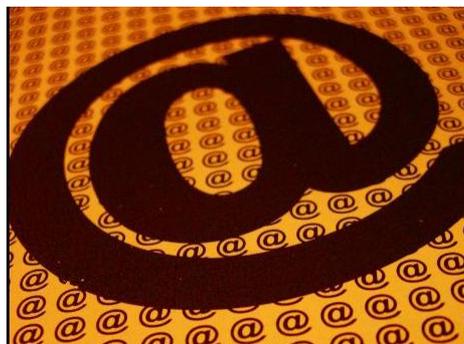
facebook®



You Tube
Broadcast Yourself

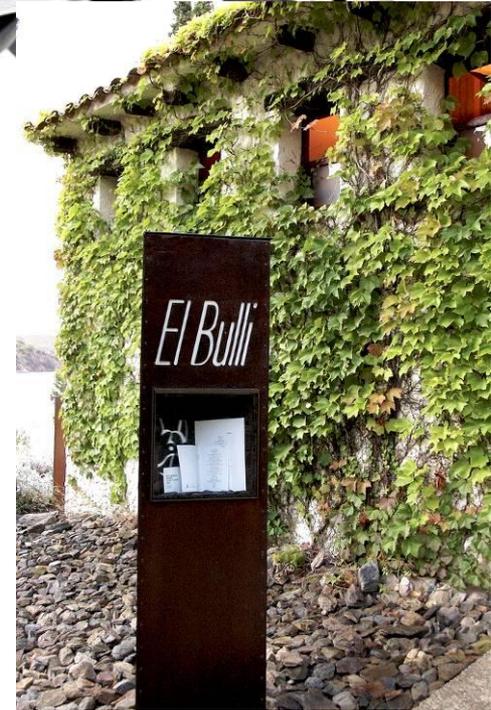


CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

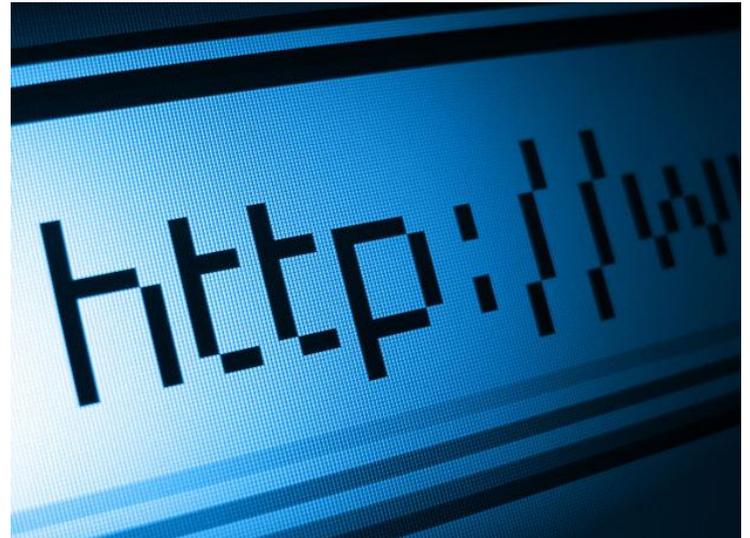


PROPUESTA DE VALOR

RYANAIR



ACTIVIDADES



RECURSOS



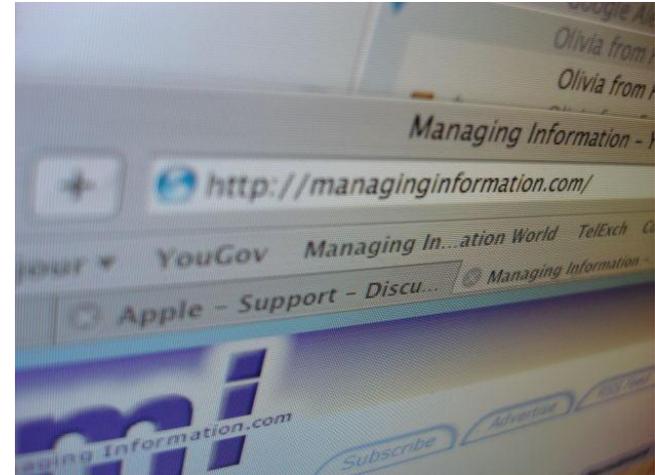
SOCIOS / COLABORADORES



INGRESOS



COSTES



Diseño de un **Modelo de Negocio** (The Business Model Canvas)

**SOCIOS /
COLABORAD**

ACTIVIDADES

**PROPUESTA
DE VALOR**

**RELACIÓN
CLIENTES**

CLIENTES

RECURSOS

CANALES

COSTES

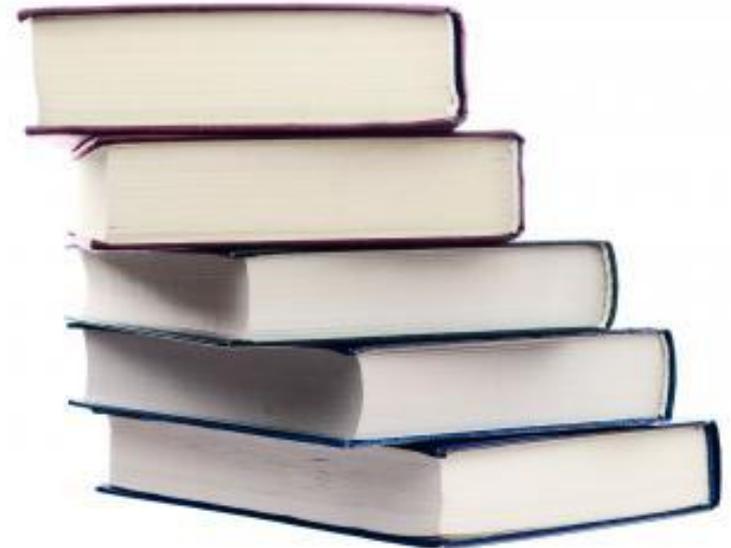
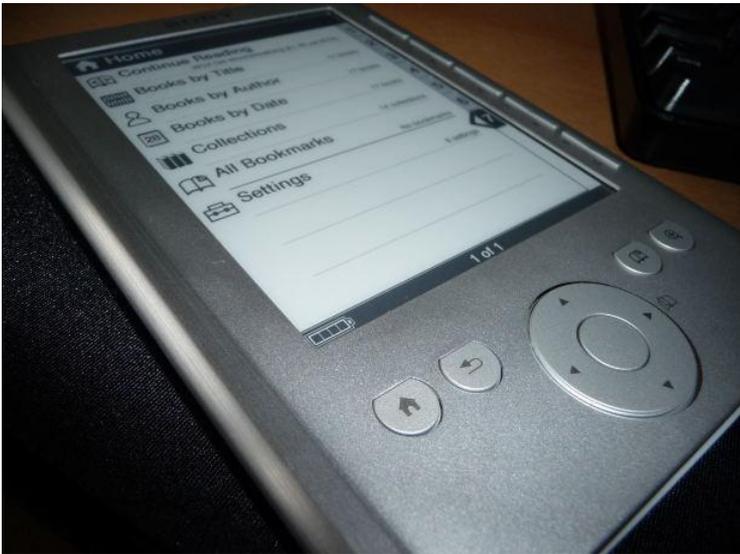
INGRESOS

Tipos de

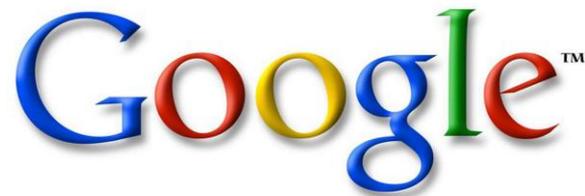
Modelos de Negocio

1. Long Tail

amazon®



2. Modelos de 2 (o varios) lados

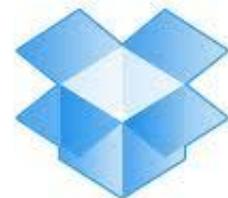


3. Freemium

flickrTM

skypeTM

SpotifyTM

 **Dropbox**

4. Cebo y anzuelo



6. Crowdsourcing



12 designer



verkami [proyectos](#) [qué es verkami](#) [FAQ](#) [empieza tu proyecto](#) [iniciar sesión](#)

Apoya ideas diferentes y artistas innovadores

verkami es 'crowdfunding' para financiar proyectos originales y creadores independientes

Lee más sobre verkami o echa un vistazo a los proyectos

unTÉ para Cien

RECAUDADO **434€** DE **6.200€**

QUEDAN 30 DÍAS

← Anterior Siguiente →



El entusiasmo, las ganas de emprender, una actitud positiva, y un **MODELO DE NEGOCIO** son necesarios...

...pero no suficientes

A close-up photograph of a chessboard. In the center, a white king piece stands on a light square. To its left, a black king piece stands on a dark square. To its right, a black pawn piece stands on a light square. The chessboard is made of alternating light and dark squares. The background is a bright, slightly blurred white surface.

**Se necesita
un método**

El Plan de Empresa





“Al igual que un constructor no comienza a construir sin su plano...”



...un emprendedor no debería montar una empresa sin su plan de empresa”.

¿Cuánto dinero necesito?

¿Qué funciones y capacidades ha de desempeñar cada puesto?

¿Qué normativa me afecta?

¿A qué precio voy a vender?



¿Tengo acceso a los suministros necesarios?

¿Cuánto dinero dispongo?

¿Cuánto dinero tendré que pedir?

¿A quién le voy a pedir dinero?

¿Has diseñado un organigrama?

¿Has realizado una previsión de necesidades de personal?

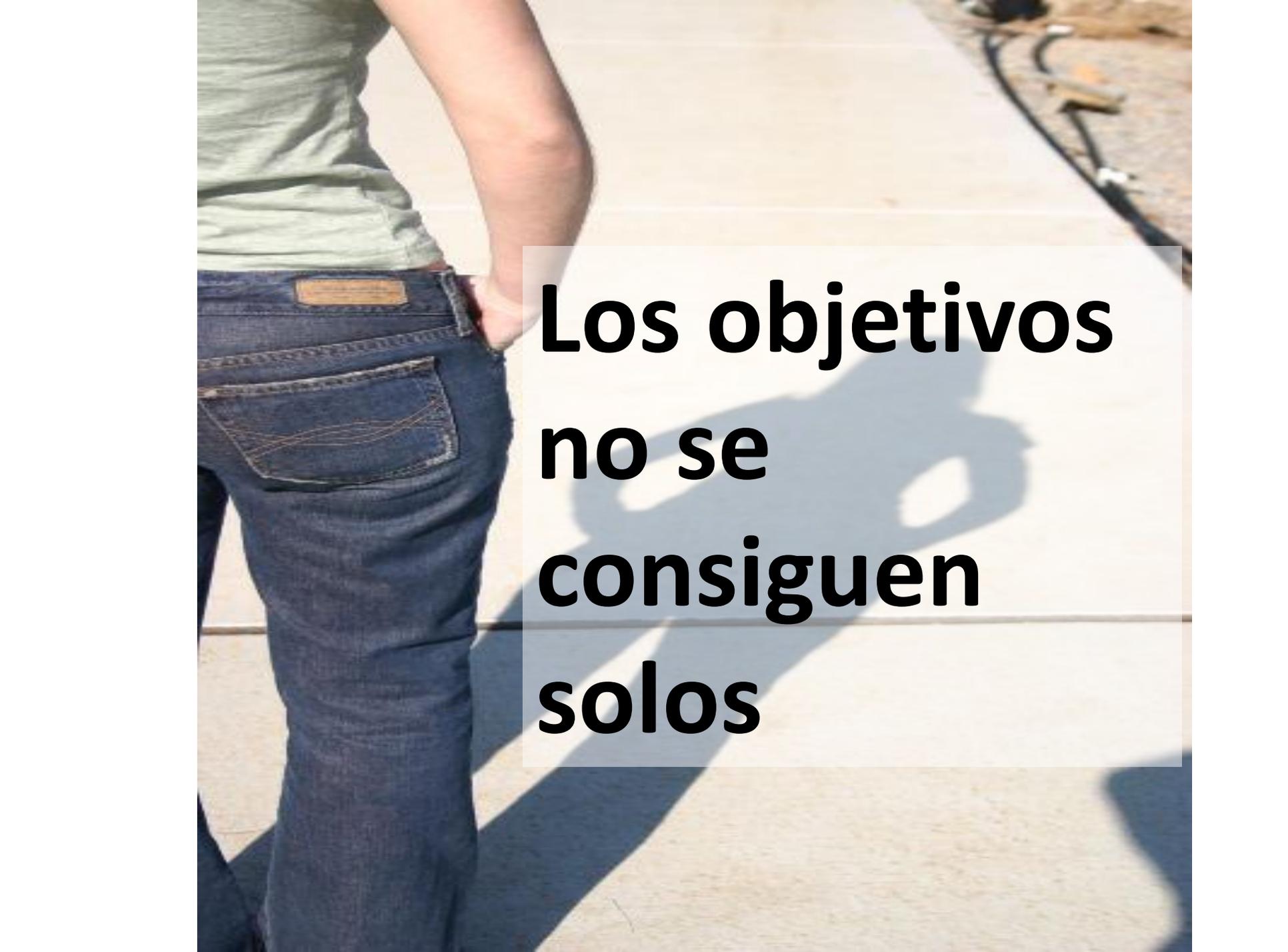
¿Conozco el proceso de producción o de distribución?

¿Cuál será mi estimación de ingresos?

¿Cuento con recursos materiales y humanos para fabricar el producto o prestar el servicio?

**¿Dónde
queremos
llegar?**



A photograph of a person from the waist down, wearing a light green t-shirt and blue denim jeans. The person is standing on a light-colored concrete sidewalk. A long, dark shadow is cast on the sidewalk to the right of the person. The text "Los objetivos no se consiguen solos" is overlaid on the right side of the image in a bold, black, sans-serif font.

**Los objetivos
no se
consiguen
solos**



Plaza Emilio Sala, 1
03801 Alcoy (Alicante)
Tel.: 965 541 666 · Fax: 965 544 085
E-mail: informacion@ceei-alcoy.com
www.ceei-alcoy.com



Ginjols, 1 (esquina Avda. del Mar)
12003 Castellón
Tel.: 964 72 20 30 · Fax: 964 23 88 89
E-mail: ceei@ceei-castellon.com
www.ceei-castellon.com



Ronda de Vall d'Uxó, 125
Polígono Carrús. 03205 Elche (Alicante)
Tel.: 966 661 017 · Fax: 966 661 040
E-mail: ceei@ceei-elche.com
www.ceei-elche.com



Parc Tecnològic, Avda. Benjamín Franklin, 12
46980 Paterna (Valencia)
Tel.: 96 199 42 00 · Fax: 96 199 42 20
E-mail: informacion@ceei.net
www.ceei-valencia.com

www.emprenemjunts.es