



“MODELO DE NEGOCIOS”

DIRIGIDO A:

Empresarios de Pequeñas y Medianas organizaciones, interesados en la metodología Lean para la validación de una nueva idea de negocio, proyecto o implementación.

OBJETIVO GENERAL:

Dotar al participante de una herramienta práctica, integradora y útil para la presentación de su proyecto ante los diferentes públicos interesados, facilitando la forma de comunicar la operación y beneficios de la empresa.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Dotar de una herramienta que puntualiza los aspectos más relevantes del proyecto.
- Proporcionar una base sólida para la elaboración del Pitch Elevator.

CONTENIDO

Tema I.- Modelo de negocios

Tema II.- Elementos del modelo de negocios (metología lean)

- Segmento de clientes.
- Propuesta de valor.
- Canales de distribución.
- Relación con clientes.
- Flujos de ingresos.
- Recursos claves.
- Red de Proveedores.
- Costo de la estructura.

HABILIDADES A DESARROLLAR:

- Comprender la metodología Lean, y sus beneficios.
- Desarrollar la Propuesta de Valor, validarla con los Clientes Potenciales.
- Proponer Canales de Distribución y Relaciones con Socios Comerciales.
- Enlistar los Recursos Clave a requerir, las opciones de Proveduría, y Costos.
- Identificación de las Fuentes de Ingreso.
- Replicar los Conocimientos Adquiridos al interior de su Empresa.

DURACION: 20 HORAS