**Module 6. Modelo de Negocio y Plan de Negocio**

**Name of student:**

**University:**

**El Modelo de Negocio**

**ACTIVIDAD:**

Piensa sobre tu idea de negocio potencial. Discútela con tus profesores, colegas, amigos, usuarios potenciales y familiares sobre la estrategia a seguir e intenta utilizar los consejos que te den para mejorarla. Sé consciente de que durante el proceso de desarrollo del negocio reconsiderarás tu idea varias veces, y la primera podría no ser la que finalmente elijas.

**TAREA 1!!! Escribe tu idea de negocio junto con una pequeña explicación (no más de 250 palabras) y envíala como tú 1ª tarea.**

**ACTIVIDAD:**

Piensa sobre tu **segmento de clientes**. Discútelo con tus profesores, colegas, amigos, usuarios potenciales y familia e intenta utilizar sus comentarios para mejorar tu idea.

**TAREA 2!!! Escribe una breve explicación (no más de 250 palabras) sobre tu segmento de clientes elegido y envíalo como tu 2ª tarea.**

**TAREA:**

Piensa sobre las propuestas de valor que ofrecerás al mundo y escríbelas como actividad preparatoria de tu tarea final. Discútela con tus profesores, colegas, amigos, usuarios potenciales y familiares sobre la estrategia e intenta utilizar sus comentarios para mejorar tu idea.

**TAREA 3!!! Escribe en no más de 250 palabras tu propuesta de valor y envíala como tú 3ª tarea.**

**TAREA:**

Piensa sobre los **Canales de Distribución** específicos que utilizarás y escríbelos como parte de tu tarea final. Discute con tus profesores, colegas, amigos, usuarios potenciales y familia sobre la estrategia a seguir e intenta utilizar sus comentarios para mejorar tu idea.

**TAREA 4!!! Escribe tus canales de distribución en no más de 250 palabras y envíalo como tú 4ª tarea.**

**TAREAS:**

Analiza algunos artículos científicos sobre Gestión de Relaciones con el Cliente para entender mejor este campo. Sugerencia: Chen and Popovich (2003): Understanding customer relationship management (CRM) People, process and technologyBusiness Process Management Journal, 9(5), pp. 672-688. (<http://bit.ly/29zC1VN>)

Piensa sobre el modelo que emplearás para relacionarte con tus clientes y escríbelo como parte de tu tarea final. Discute con tus profesores, colegas, amigos y familia sobre la estrategia a seguir e intenta utilizar sus comentarios para mejorarla.

**TAREA 5!!! Escríbela en menos de 250 palabras y súbelo como tu 5ª tarea.**

**TAREA:**

Analiza diferentes compañías e intenta averiguar cómo hacen dinero. Encuentra similitudes con tu negocio, piensa posibilidades para emplear los modelos de obtención de ingresos para tu negocio.

Piensa qué modelo de flujo de ingresos emplearás para tu empresa y escríbelo como parte de tu tarea final. Discute con tus profesores, colegas, amigos, familia y otros emprendedores sobre las posibles fuentes de ingresos a utilizar e intenta usar sus comentarios para mejorar tu modelo.

**TAREA 6!!! Escribe tu modelo en no más de 250 palabras y envíalo como tu 6ª tarea.**

**TAREA:**

Piensa qué recursos clave necesitarás para tu negocio y escríbelos como parte de tu tarea final.

Discute con tus profesores, colegas, amigos y familia sobre la estrategia a seguir e intenta utilizar sus comentarios para mejorar el modelo de recursos clave que emplearás.

**TAREA 7!!! Escríbela como una breve explicación de no más de 250 palabras y envíala como tú 7ª tarea.**

**TAREA:**

Piensa qué actividades claverealizarás en tu negocio y escríbelas como parte de tu tarea final. Discute con tus profesores, colegas, amigos y familia sobre las estrategias a seguir e intenta utilizar sus comentarios para mejorarlas.

**TAREA 8!!! EscrÍbelas en no más de 250 palabras y envíalas como tú 8ª tarea.**

**TAREA:**

Analiza qué socios necesitas para que tu negocio funcione y escríbelo como parte de la preparación de tu tarea final.

Discute con tus profesores, colegas, amigos, otros emprendedores y familia sobre la estrategia a seguir y utiliza sus comentarios para mejorarla.

**TAREA 9!!! Escribe tus socios clave en no más de 250 palabras y envíalo como tu 9ª tarea.**

**TAREA:**

Analiza la estructura de costes que tendrás en tu negocio y escríbelas como parte de tu tarea final. Compara la estructura de costes planeada con los ingresos.

Discute con tus profesores, colegas, amigos y familiar sobre la estrategia a seguir y emplea sus comentarios para mejorar la estructura de costes que planeas emplear en tu modelo de negocio.

**TAREA 10!!! Escribe en no más de 250 palabras tu estructura de costes y envíala como tu 10ª tarea.**

**Modelo de Negocio Lean Canvas**

**TAREA:**

Analiza qué PROBLEMA va a resolver tu empresa y escríbelo como preparación de tu tarea final.

Discute con tus profesores, colegas, amigos, usuarios potenciales, otros emprendedores y familia sobre la estrategia e intenta usar sus comentarios para mejorar la explicación del problema que resolverás con tu empresa.

**TAREA 11!!! Escribe en no más de 250 palabras el problema y envíalo como tu 11ª tarea.**

**TAREA:**

Medita sobre la Solución que aportarás y escríbela como parte de tu tarea final.

Discute con tus profesores, colegas, amigos, usuarios potenciales y otros emprendedores y familia sobre la estrategia a seguir y utiliza los comentarios que te hagan para mejorar tu solución.

**TAREA 12!!! Escribe tu solución en menos de 250 palabras y envíala como tú 12ª tarea.**

**TAREA:**

Piensa sobre las Métricas Clave que caracterizan tu negocio y escríbelas como preparación de tu tarea final.

Discute con tus profesores, colegas, amigos y familia sobre tu estrategia y utiliza sus comentarios para elegir las mejores Métricas Clave que representan tu negocio y cuáles enseñarás a otros (inversores, socios, proveedores, etc.)

**TAREA 13!!! Escribe tus Métricas Clave en no más de 250 palabras y envíalas como tú 13ª tarea.**

**TAREA:**

Piensa sobre la Ventaja Especial de tu idea/proyecto de negocio y la singularidad que crees que tiene tu negocio y escríbelas como parte de tu tarea final.

Discute con tus profesores, colegas, amigos, usuarios potenciales, otros emprendedores y familia sobre la estrategia e intenta usar sus comentarios para identificarla.

**TAREA 14!!! Escribe tu Ventaja Especial en no más de 250 palabras y envíala como tú 14ª tarea.**

**Plan de Negocio**

**TAREA:**

Al final del proceso de desarrollo de tu plan de negocio, escribe un breve resumen (no superior a una página) de tu plan de negocio. Ponlo al principio o al final de tu plan de negocio. No olvides preparar la carta de presentación y actualizar la lista de contenidos.

**TAREA!!! Esta es tu tarea final, escríbela al final del proceso.**

**TAREA:**

Ya has preparado idea de negocio, ahora vuelve a pensar sobre ella, asegúrate de haber incluido explicaciones sobre innovaciones, datos, análisis de mercado y otra información importante que respalde tu idea de negocio.

**TAREA 15!!! Escribelo en un máximo de 2-3 páginas y envíalo como tú 15ª tarea.**

**TAREA:**

Medita sobre las competencias, cualificación, conocimiento y experiencia de tu equipo en el negocio que quieres emprender. Explícalos y asegúrate de que todo el que lea tu plan de negocio llegará a la conclusión de que el equipo que tienes es capaz de llevar a cabo tu idea de negocio.

**TAREA 16!!! Escríbelo en un máximo de 2 páginas y envíalo como tú 16ª tarea.**

**TAREA:**

Analiza cuidadosamente la industria en la que planeas entrar con tu negocio. Ya has trabajado en esto en elaboración de problemas, da ahora un paso más y aplica una de las metodologías presentadas. Con esta tarea necesitarás mostrar que entiendes a los competidores, sustitutos, barreras de entrada si existen, y explicar cómo encajas en ese mercado.

**TAREA 17!!! Escríbelo en 2-3 páginas y envíalo como tú 17ª tarea.**

**TAREA:**

Hasta este momento has pensado sobre las tecnologías que necesitarás para tu idea de negocio. Ahora tienes ciertos conocimientos sobre algunos factores importantes que tienes que considerar cuando selecciones una tecnología para tu negocio.

**TAREA 18!!! Escribe en un máximo de 2 páginas las tecnologías que emplearás y envíalos como tú 18ª tarea.**

**TAREA:**

Piensa ahora sobre el emplazamiento ideal para tu empresa. Ahora tienes algunas pistas sobre cómo elegir la localización de tu empresa.

**TAREA 19!!! Escribe la localización de tu negocio en un máximo de una página y envíalo como tú 19ª tarea.**

**TAREA:**

Piensa sobre los productos y servicios que vas a ofrecer al mercado. Ahora, prepara una lista de los productos/servicios que tendrás y explica sus características.

**TAREA 20!!! Escríbelo y envíalo como tú 20ª tarea.**

**TAREA:**

Desarrolla tu estrategia de marketing y ventas. No olvides explicar la situación de tu mercado, segmentación y mercado objetivo.

Emplea las tablas 2, 3 y 4 como plantilla.

**TAREA 21!!! Escríbela y envíala como tu 21ª tarea.**

**TAREA:**

Desarrolla tu plan operacional

**TAREA 22!!! Escríbela y envíala como tú 22ªªtarea..**

**TAREA:**

Desarrolla tu plan de gestión y organización. Utiliza la tabla del ejemplo.

**TAREA 23!!! Escríbela y envíala como tú 23ª tarea.**

**TAREA:**

Desarrolla tu plan financiero, utiliza las tablas presentadas como ejemplo para hacerlo.

**TAREA 24!!! Escríbelo y envíalo como tu 24ª tarea.**