

PROPOSICIÓN DE VALOR:

La proposición de valor es un elemento fundamental del modelo de negocio. Es, lo que ofrecemos a los clientes y lo que, en el fondo, nos hará conquistarles o perderles y, por tanto, que nuestro negocio pueda progresar o que no.

¿Cómo hacer una proposición de valor?

Por tanto, una buena propuesta de valor debe transmitir lo siguiente:

1. Cómo tu empresa, producto o servicio resuelve el problema o necesidad de tu cliente.
2. Qué beneficios debe esperar el cliente de tu servicio.
3. Por qué te debe elegir a ti y no a tu competencia. Cuál es tu valor diferencial.

¿Qué es Propuesta de Valor ejemplo? Un ejemplo de propuesta de valor sería aquel donde se parte de un título y un subtítulo. El primero para describir lo que haces y el segundo para explicar a quién se lo ofreces y si fuera preciso, por qué lo ofreces. Si fuera necesario, los beneficios o soluciones principales que aportas o resuelves.

¿Cuáles son las características de una propuesta de valor? Las principales características de una propuesta de valor. ... Atractivo: Deberás entender el mercado para poder atraer a los clientes ofreciendo una propuesta de valor basada en la necesidad. Simpleza: A pesar de ser innovadora la propuesta, no servirá de nada si nadie puede entenderla.

¿Qué es la propuesta de valor y para qué sirve? La propuesta de valor es el factor que hace diferente y útil a una empresa frente a la competencia y es apreciado por los usuarios. ... Se trata de destacar en que es mejor un negocio y cómo va a beneficiar eso a las personas que utilicen esos servicios o productos y no los de la competencia.

¿Qué actividades requiere una propuesta de valor? Por lo tanto, si su propuesta de valor apunta a un posicionamiento de productos de alta calidad, las actividades tales como la marca, la búsqueda de proveedores de calidad, la formación de la fuerza de ventas y el control de calidad pueden ser consideradas clave.

CANALES:

Tipos de canales de venta.

- Directo: Este canal solo consta de dos entidades, el fabricante y el consumidor final.
- Corto: Este consta de 3 niveles, fabricantes, detallistas y consumidor.
- Largo: Este canal consta de 4 o más niveles, fabricantes, mayoristas, minoristas y consumidores.

¿Cuáles son los canales de ventas? Los canales de venta son los medios por los cuales productos y servicios son presentados a los consumidores, es decir, el sitio, los medios o la plataforma que permite que el cliente tenga contacto con el negocio que ofreces.

¿Qué son los canales Canvas? En la estructura del Modelo Canvas de negocio, los canales canvas son todos aquellos medios que utilizamos para comunicarnos o para interactuar con el segmento de clientes con el propósito de dar a conocer la propuesta de valor, distribuirla en el mercado y concretar su venta.

SOCIEDAD CLAVE:

¿Quiénes son las entidades que contribuirán al éxito de su negocio, pero que no son ni empleados ni proveedores?

- Por ejemplo: las principales universidades suelen desarrollar investigaciones de su interés en colaboración con las industrias, que bancan esta investigación con el fin de utilizarla en sus negocios.

2- ¿Cuáles son nuestros proveedores clave? Hay proveedores que pueden ser fácilmente reemplazados, por lo general, los que producen las materias primas. Pero otros recursos y servicios altamente especializados que su negocio necesita, provienen de proveedores clave. Necesitamos saber quiénes son ellos para fortalecer la relación.

- Por ejemplo: entre los principales proveedores de una joyería, se encuentran los grandes productores de piedras preciosas, difíciles de encontrar y reemplazar.

3- ¿Qué recursos clave obtenemos de los socios? En el primer ejemplo que hemos dado, es claro: las universidades reciben el capital para invertir en la investigación; y las empresas obtienen la información y el conocimiento derivado de la investigación académica que necesitan.

4- ¿Qué actividades clave realizan los socios? Una vez más, nuestro ejemplo inicial ayuda a entender esta cuestión: el servicio profesional de alta calidad que proporciona la universidad, sus profesores y estudiantes, es la actividad que las empresas obtienen de sus socios. En el caso de la joyería, la extracción, selección y corte de las piedras preciosas es la actividad que el socio realiza.

5- ¿Qué puede motivar a estas asociaciones? Ahora la pregunta es más estratégica. Vea que la asociación, en el caso de las universidades, se trata de un proceso de colaboración mutua, en que ambos socios clave canvas tienen un beneficio, hay una reciprocidad que motiva a esta asociación. Ya, en el caso del suministro de piedras, esto no ocurre, la relación es puramente comercial. ¿Sería posible encontrar una forma de fortalecer esta asociación? ¿Quizá si la joyería crease una línea de joyas con el nombre de una de las minas de donde se extraen las piedras, creando una marca común entre las dos compañías? Las tres preguntas siguientes van en esta línea: ahora que sabemos quiénes son los socios y que nos suministran, ¿cómo podemos mejorar esta relación?

6- ¿Cómo lograr la optimización y economía con los socios clave canvas? Crear una asociación exclusiva con un proveedor de piedras menor, garantizar la compra de toda su producción, con precios especiales para la joyería, y también determinar los estándares de calidad que correspondan exactamente con las necesidades de la joyería, puede ser una idea beneficiosa para ambos socios clave canvas.

7- ¿Cómo reducir los riesgos e incertidumbres? El ejemplo anterior también va de esta manera, sobre todo para el proveedor de las piedras.

8. ¿Cómo acceder a ciertos recursos y actividades? Imagine que la universidad necesita un determinado aparato sumamente caro, para hacer el análisis de ciertos materiales y llevar a cabo sus investigaciones. Ella tendrá que encontrar la compañía adecuada que no sólo tenga fondos suficientes para comprar el aparato y hacer el mantenimiento, sino que también tenga interés en este campo de investigación.

FUENTES DE INGRESO:

Es la razón principal por la que se establece un negocio. En este caso los ingresos es lo que recibes del cliente antes de restarle los gastos del negocio para obtener tus ganancias. Ingresos por transacciones derivadas de pagos puntuales de clientes es el modelo usado por la mayoría de la gente

Tipos de fuentes de ingresos

- Salario. Es la principal fuente de ingresos que usan las personas que quieren generar dinero. ...
- Ganancias de capital. ...
- Negocios. ...
- Intereses. ...
- Dividendos. ...
- Alquileres de bienes inmuebles. ...
- Derechos de autor. etc entre otros....

ACTIVIDAD CLAVE:

Las actividades clave, son aquellas que hacen posible que exista la propuesta de valor que ya hemos validado que soluciona el problema o necesidad de mi segmento de clientes . Se trata, por tanto, de elementos para la acción. El emprendedor, si no se organiza bien, tiene mil «cosas»=actividades en la cabeza.

¿Cuáles son las actividades claves en una propuesta de valor? Por lo tanto, si su propuesta de valor apunta a un posicionamiento de productos de alta calidad, las actividades tales como la marca, la búsqueda de proveedores de calidad, la formación de la fuerza de ventas y el control de calidad pueden ser consideradas clave.

¿Qué son los recursos clave ejemplos? Los recursos claves pueden ser físicos, económicos, intelectuales o humanos. Este módulo describe los más importantes y necesarios para hacer funcionar un modelo de negocio. ... Físicos: esta categoría incluye recursos como maquinaria, infraestructura, edificios, carros, sistemas informáticos y red de distribución.

¿Cuáles son las actividades claves de un proyecto? Son las tareas fundamentales que un negocio debe llevar a cabo para operar exitosamente. Al igual que los recursos clave, están encaminadas a crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, mantener relaciones con el cliente y generar ingresos.

¿Cómo se clasifican las actividades clave? actividades claves se dividen en tres diferentes y muy específicas características como: Producción: clasifica a aquellas actividades que están orientadas a crear productos en grandes cantidades. Se considera el diseño y la capacidad de fabricación como las más importantes.

¿Cuáles son los socios claves de una empresa? Los socios clave dentro del modelo Canvas se refieren a las alianzas estratégicas que establece tu organización para colaborar en temas como compartir experiencias, costes y también recursos. Socios estratégicos, socios industriales, socios inversores son algunos de los socios claves para una empresa.

RELACIONES CON EL CLIENTE:

La relación con un cliente es un acto social entre persona, pero con un matiz comercial y profesional. ... Tenemos y debemos de construir relaciones sólidas y duraderas, dejando de ver al cliente como el expendedor de euros, cambiando el enfoque a un generador de oportunidades de negocio. **1. Haz que tus agentes empaticen con los clientes y sus problemas**

Cuando algún agente atiende una llamada, es muy importante entender que, aun cuando deban seguir un guion de llamada o modelo de relación con el cliente según la empresa para la que trabajen, el tono de voz y el ritmo de la conversación debe sentirse realmente natural. Si se hace de esta manera, cada cliente que atiendan tus agentes tendrá la sensación de estar hablando con alguien que realmente le escucha y está pendiente de complacer sus necesidades al cien por cien. Si por el contrario, sus voces son percibidas como las de una máquina, ten por seguro que aquellas personas que llamen tenderán a colgar de inmediato tras sentirse frustradas.

Por otro lado, los agentes deben tener una actitud de interés hacia el problema que les expongan los clientes. Si se muestran pasivos lo más probable es que los clientes lo noten y es muy posible que, aunque se les solucione el problema, no acaben de estar satisfechos.

Ten muy en cuenta este consejo. Considéralo como una regla de oro, y conciencia a tus agentes para que empaticen siempre. Haz que tus agentes mantengan la confianza a la hora de atender cada caso y obtendrás una próspera relación con el cliente que beneficiará a ambas partes. El software ICR-evolution facilita la comunicación con clientes a través de diferentes canales, lo que permite a los agentes de call y contact center tener una visión completa de los clientes en los diferentes canales (voz, e-mail, chat, redes sociales...). Esto nos permite asignar al agente perfecto para cada contacto con el cliente, a la vez que permite a los agentes trabajar en un canal en el que ambos se sienten más cómodos y de esta manera conseguir una mayor empatía.

7 estrategias de relación con el cliente:

1. Haz que tus agentes empaticen con los clientes y sus problemas
2. Analiza las quejas y sácales el máximo partido
3. Dirige tu producto o servicio al público indicado
4. Nunca pierdas el contacto con los clientes
5. Abraza el inbound
6. Trabaja los errores de los agentes
7. Un cliente feliz es la mejor estrategia de marketing

RECURSOS CLAVE:

Describe los activos y capacidades más relevantes para garantizar el éxito del modelo de negocio. Estos recursos permiten a una empresa, crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados en los que esta opere, mantener relaciones con los clientes, y generar ingresos.

¿Qué es recursos clave en canvas? Identifica los recursos que permiten a tu empresa, crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a tu segmento de clientes, mantener relaciones con los clientes, y generar ingresos. Estos recursos pueden ser físicos, intelectuales, humanos o financieros.

Recursos clave. Activos necesarios para que el modelo de negocio funcione.

ACTIVIDAD CLAVE:

Las actividades clave, son aquellas que hacen posible que exista la propuesta de valor que ya hemos validado que soluciona el problema o necesidad de mi segmento de clientes . Se trata, por tanto, de elementos para la acción. El emprendedor, si no se organiza bien, tiene mil «cosas»=actividades en la cabeza.

¿Cuáles son las actividades claves en una propuesta de valor? Por lo tanto, si su propuesta de valor apunta a un posicionamiento de productos de alta calidad, las actividades tales como la marca, la búsqueda de proveedores de calidad, la formación de la fuerza de ventas y el control de calidad pueden ser consideradas clave.

¿Qué son los recursos clave ejemplos? Los recursos claves pueden ser físicos, económicos, intelectuales o humanos. Este módulo describe los más importantes y necesarios para hacer funcionar un modelo de negocio. ... Físicos: esta categoría incluye recursos como maquinaria, infraestructura, edificios, carros, sistemas informáticos y red de distribución.

¿Cuáles son las actividades claves de un proyecto? Son las tareas fundamentales que un negocio debe llevar a cabo para operar exitosamente. Al igual que los recursos clave, están encaminadas a crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, mantener relaciones con el cliente y generar ingresos.

¿Cómo se clasifican las actividades clave? actividades claves se dividen en tres diferentes y muy específicas características como: Producción: clasifica a aquellas actividades que están orientadas a crear productos en grandes cantidades. Se considera el diseño y la capacidad de fabricación como las más importantes.

¿Cuáles son los socios claves de una empresa? Los socios clave dentro del modelo Canvas se refieren a las alianzas estratégicas que establece tu organización para colaborar en temas como compartir experiencias, costes y también recursos. Socios estratégicos, socios industriales, socios inversores son algunos de los socios claves para una empresa.

ESTRUCTURA DE COSTE:

La estructura de costes se refiere a la proporción que cada factor o servicio productivo representa del coste total o de cada unidad. Desde el punto de vista de la teoría de la producción se estudia la participación de los costes fijos y variables en los costes totales.

¿Cuál es la estructura de costos de una empresa? La estructura de costes de una empresa queda definida por el peso que cada elemento del proceso de producción tiene en el coste total de una unidad. En líneas generales se pueden distinguir dos tipos de costes: los fijos y los variables. ... Ejemplo de este tipo de costes son los gastos de envío, de producción, etc.

¿Qué es estructura de costos ejemplo? Se conoce como estructura de costos a aquel proceso que busca organizar de manera práctica los costos de una empresa, teniendo como referencia la estrategia y operación de la misma. ... Algunos ejemplos de los costos variables son: la materia prima, comisiones por venta, impuestos sobre ingresos, entre otros.

¿Qué es la estructura de costos en el modelo canvas? La estructura de costes en el Business Model Canvas consiste en detectar los costes de la empresa, dividirlos y desarrollarlos en el lienzo Canvas. En este bloque se deben destacar los costes vinculados a las actividades clave, los socios clave y los recursos clave.