

# Consideraciones del Modelo Generador de Plan de Negocios

|                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                               |                                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| <b>Relaciones Estratégicas</b><br><br>Socios y Asociados, Proveedores, Recursos de Socios y Asociados, Actividades claves de Socios y Asociados                                 | <b>Actividades claves</b><br><br>Actividades para justificar nuestra PROPUESTA de VALOR, CANALES de DISTRIBUCION a utilizar, ADMINISTRACION del FLUJO de INGRESOS       | <b>Propuesta de VALOR</b><br><br>Entrega de Valores, Solución a Problemas, Gama de Servicios a ofrecer a Distintos Sectores, Necesidades del cliente a satisfacer | <b>Relaciones Públicas</b><br><br>Establecer contactos con cada perfil de Cliente, Conservar a Clientes y Prospectos, Establecer Políticas de Relaciones Públicas, Conciliarlas con el Modelo de Negocio, Asignar Presupuesto | <b>Segmentos de Mercado</b><br><br>Definir Sectores y Giros |
|                                                                                                                                                                                 | <b>Recursos Claves</b><br><br>Recursos necesarios para justificar Propuesta de VALOR, Canales de Distribución, Relaciones Públicas, Administración de Flujo de Ingresos |                                                                                                                                                                   | <b>Canales</b><br><br>Canales a Utilizar para contactar a Clientes, Monitor y Seguimiento, Estructura de Canales, Identificar los mejores canales, Conectividad a las Rutinas de Clientes                                     |                                                             |
| <b>Estructura de COSTOS</b><br><br>Los Costos más relevantes en nuestro Modelo de Negocios, Identificar Costos de los Recursos Claves, Identificar Costos de Actividades Claves |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                   | <b>Flujo de INGRESOS</b><br><br>Valora a pagar por Clientes, Comparar con el Mercado, Condiciones de Pago, Modos de Pago, Contribución Marginal de cada Modo de Pago                                                          |                                                             |