



# Modelo de negocios

## Descripción

Curso teórico - práctico sobre diseño de modelos de negocios. Qué son y por qué es importante conocerlos y aplicarlos en la práctica empresarial de todo emprendedor y/o empresario. El lienzo de modelo de negocios o business model canvas en inglés es una herramienta de diseño de modelos de negocios inventado por Alexander Osterwalder, autor del libro Business Model Generation, en el 2008. Este fue co - creado por 470 personas de 45 países representantes del mundo ejecutivo, intraemprendedor, emprendedor, inversionistas, consultores y diseñadores. El cual ganó mucha popularidad como “un lenguaje compartido para describir, visualizar, evaluar y cambiar modelos de negocios.” A lo largo del curso se abordan los nueve bloques que constituyen el lienzo: segmentos de clientes, propuesta de valor, canales, relación con los clientes, fuente de ingresos, recursos clave, actividades clave. socios clave y estructura de costos con el fin de preparar al estudiante para su aplicación.

### Objetivo general:

Dar a conocer el Lienzo de Modelo de Negocios (BMC).

### Objetivos específicos:

- Crear conciencia sobre la importancia de los modelos de negocios.
- Dar a conocer los componentes del Lienzo de Modelo de Negocios.
- Practicar el uso del Lienzo de Modelo de Negocios

### Perfil de ingreso:

Emprendedores y empresarios que desean validar su idea de negocios de forma rápida y estructurada sin conocimientos previos sobre diseño de modelos de negocios.

### Perfil de egreso:

Emprendedores y empresarios con conocimiento y experiencia en el diseño de modelos de negocios utilizando la herramienta Lienzo de Modelo de Negocios.

## TEMAS DEL CURSO POR UNIDAD:

### UNIDAD 1:

- 1.1 Qué es un modelo de negocios
- 1.2. Importancia de los modelos de negocios
- 1.3. Qué es el Business Model Canvas o Lienzo de Modelo de Negocios

### UNIDAD 2:

- 2.1. Segmentos de clientes
- 2.2. Propuesta de valor
- 2.3. Canales
- 2.4. Relación con clientes
- 2.5. Fuente de ingresos
- 2.6. Recursos clave
- 2.7. Actividades clave
- 2.8. Socios clave
- 2.9. Estructura de costos

