

Creacion De Modelos De Negocio De Exito Basados E

Esquema de Modelo de Negocios

Modelos de negocio en el ciberperiodismo

Internet, comercio colaborativo y mComercio. Nuevos modelos de negocio

El modelo Canvas

Los 10 Mejores Modelos de Negocio Digitales. Manual Completo Sobre Como Ganar Dinero por Internet

Diseñando la propuesta de valor

Estrategias y modelos de negocio

Tu modelo de negocio

Libertad de negocios en línea

Emprendimiento en el entorno digital

Creación de Modelos de Negocio de Éxito Basados En Inteligencia Artificial: Utiliza Machine Learning Y Deep Learning Para Hacer Crecer Tu Negocio

El compromiso con el cambio

El Aprendizaje Experiencial como metodología docente

Creación de modelo de negocio

La empresa invencible

Consolidación de los modelos de negocio en la era digital

Creación y fortalecimiento de modelos de negocios con resiliencia e innovación

DISEÑA TU MODELO DE NEGOCIO

Creación de Modelos de Negocio de Éxito Basados En Blockchain: Forma Parte de la Nueva Revolución Basada En La Cadena de Bloques

Incubadoras de Empresas Un Modelo de Negocios Válido en América Latin

Business Model Generation

Management Information Systems

RESUMEN--Business Model Generation

Artificial Intelligence

Planes de negocios para emprendedores

Guía de análisis para la innovación en modelos de negocios

Emprender con éxito 10

Cómo crear un Plan de Negocio útil y creíble

Nuevos modelos de negocio

Modelos de Negocio Digitales: Cómo Y Por Qué Las Startups Baten a Las Empresas Tradicionales

RESUMEN - Business Model Generation / Generación de modelos de negocio: A Handbook For Visionaries, Game Changers, And Challengers por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur

Estrategias de transformación digital

Generación de modelos de negocio

Modelo del Plan de Negocios

Creación de valor para el accionista

La gestión informática de la empresa. Nuevos modelos de negocio

Modelos de negocio dinámicos

Emprender con éxito: 10 claves para generar modelos de negocio

De la start-up a la empresa

Crear una empresa en la práctica

Creacion De Modelos De Negocio De Exito Basados E

Downloaded from hng.creci-rj.gov.br/guest

JAXSON HOLLAND

Esquema de Modelo de Negocios Pearson Educación

Uno de los aspectos más apasionantes en el estudio de la creación de valor para el accionista es identificar medidas que vinculen la creación de valor desde la perspectiva interna y externa, a la par que dichas medidas sirven, desde la perspectiva interna, para una mejor gestión de la empresa. Este libro contribuye a la investigación teórica y empírica desarrollada en nuestro país a estos efectos. En la parte teórica el autor ha desarrollado con amplitud el concepto de creación de valor para el accionista, la doble perspectiva de su observación (interna y externa) y su vinculación y las medidas que se utilizan para establecer su medición, habiendo cubierto con especial profundidad este apartado. Especial atención merece la parte dedicada a los denominados inductores de creación de valor (crecimiento, rentabilidad y sostenibilidad) que han sido desarrollados con amplitud y que sustentan los ejes sobre los que se construye la creación de valor. En la parte empírica, el autor ha utilizado técnicas econométricas complejas (análisis de regresión en modelos lineales generalizados y metodología de datos de panel) y amplios horizontes de observación (10 años) de empresas cotizadas a través del SiBe de la Bolsa de Madrid, que dan a la misma una gran robustez, por tanto, dotan a los resultados obtenidos de una elevada consistencia. Índice Resumido. La gestión orientada al valor. La doble perspectiva de la creación de valor para el accionista. Las medidas de creación

de valor. Los inductores de creación de valor. Objetivos y metodología de la investigación. Resultados y conclusiones de la investigación empírica.

Apéndices, etc Artemio Milla Gutiérrez es Doctor en economía. Experto en Valoración de empresas por el IEAF. Socio-Director de Altair Consultores de Negocio, S.I.P. Profesor de estrategia y finanzas en escuelas de postgrado y dirección. Imparte conferencias y ha publicado artículos sobre estrategia y finanzas en diversas publicaciones especializadas. es coautor de los libros "Cómo elaborar y Controlarlos Presupuestos anuales", "estrategias y medición de la Creación de Valor para el accionista", "la elaboración del Plan estratégico y su implantación a través del Cuadro de mando integral" y "Valoración de empresas por Flujos de Caja Descontados".

Modelos de negocio en el ciberperiodismo Tendencias

hoy en día los negocios tradicionales ya no funcionan como antes, porque gracias al crecimiento exponencial que están experimentando los negocios digitales, cada vez es más difícil que los negocios físicos tengan éxito, es por eso que es muy importante que todos los emprendedores o dueños de negocios tradicionales, se pasen a los negocios online y que empiecen a emprender un negocio por internet, porque lastimosamente de aquí a un tiempo, si no estás en internet, es como si tu negocio no existiera. En estos tiempos en los que vivimos es mucho más fácil crear un negocio por internet y empezar a ganar dinero online, porque nunca en nuestra historia hemos tenido tantas oportunidades para crear un negocio digital y empezar a ganar dinero por internet como en estos tiempos, porque gracias a internet y a las nuevas tecnologías, tú puedes crear un negocio por internet y puedes manejarlo con un celular o un teléfono inteligente, y esto es algo que nunca se había visto en nuestra historia.

Internet, comercio colaborativo y mComercio. Nuevos modelos de negocio Alpha Editorial

Al leer este resumen, descubrirá mil y un consejos para diseñar modelos de negocio innovadores para desarrollar o crear su empresa. También descubrirá: cómo diseñar una gran herramienta para describir, estudiar y crear modelos de negocio; los diferentes modelos económicos, basados en los conceptos de los mayores teóricos del espíritu empresarial; las técnicas que hacen que el diseño de modelos de negocio sea divertido y eficaz; cómo evaluar la mejor estrategia para su modelo de negocio; un proceso genérico que le ayudará a crear modelos de negocio innovadores así como varios consejos para asegurar el futuro de su modelo de negocio. Las empresas tradicionales se enfrentan a una nueva generación de ambiciosos empresarios con ideas cada vez más innovadoras. En el panorama económico actual, los actores son múltiples, lo que lleva a la muerte de ciertos modelos, que serán sustituidos por otros conceptos, perpetuando así una dinámica empresarial cíclica, de la que es mejor tener las claves de comprensión para dar cabida a su modelo de negocio. "Modelo de negocio" es para los visionarios y las mentes innovadoras que quieren reinventar el mercado económico del mañana. Un modelo de negocio define las herramientas con las que una estructura crea y genera valor. Se recomienda apoyarse en nueve pilares que garantizan la rentabilidad de una empresa. Estos pilares corresponden a las cuatro dimensiones principales de una empresa: sus clientes, su oferta, su infraestructura y su salud financiera.

El modelo Canvas CONECTA

PRÓLOGO CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE MODELOS DE NEGOCIOS CON RESILIENCIA E INNOVACIÓN Esta obra representa un nuevo esfuerzo del autor dentro de su constante motivación por llevar a cabo un proceso comunicativo basado en la presentación de publicaciones que hagan posible compartir conocimientos y experiencias sobre los temas de creación y fortalecimiento de empresas y modelos de negocios. Surge la misma de la realización de varias actividades educativas sobre estos tópicos, desarrolladas para personas con distintos niveles de formación y en diferentes ámbitos de capacitación (educación universitaria de pregrado y postgrado y proyección hacia secundaria y primaria). La orientación general del texto sigue esquemas de programación académica llevados a cabo por el autor en diferentes cursos y eventos de capacitación que han tenido muy buenas evaluaciones y proyecciones en resultados prácticos personales y empresariales. Se reconoce que existe comprensión del concepto del Desarrollo Empresarial en dos áreas de relevancia para quienes recorren el camino del emprendimiento con creatividad, innovación y constante resiliencia, considerando: La gestación y creación de proyectos personales y familiares de vida empresarial a cualquier edad y El fortalecimiento de empresas y organizaciones en pleno funcionamiento. En este texto se inicia por complementar el análisis y entendimiento de estos dos campos con la incorporación del criterio de la resiliencia a las orientaciones y procesos de ejecución de las actividades de creación y de fortalecimiento empresarial (Capítulo I). No se pretende llegar a abarcar el concepto de la resiliencia en su dimensión integral, sobre la cual existen muchos aportes y planteamientos de especialistas en la materia, pero sí se extrae de su esencia la necesidad de "crear nuevos senderos de vida con la posibilidad de volver a ver el sol y nacer todos los días" como recalca el autor en el primer capítulo del texto, con aplicación directa al tema básico del Desarrollo Empresarial en sus facetas de origen de nuevos proyectos empresariales para personas, familias y organizaciones. Este libro nace precisamente de la búsqueda de opciones de acción empresarial aplicables a momentos de crisis y de total desafío a las cuales debe responderse con actitudes y ejecuciones resilientes. Se indica en el texto (capítulo II) que dentro de las estrategias a aplicar como parte de las actividades de resiliencia en momentos que se presenten crisis y por siempre, se ha considerado la presencia indiscutible de las tendencias del emprendimiento, la creatividad y la innovación para la formación actualizada de los seres humanos en cualquier edad. Sobre el particular, se ha recalcado la consolidación de la diferencia en los componentes esenciales del campo denominado como el desarrollo empresarial, considerando el marco general del empresarismo, emprendedurismo, como base de referencia para los conceptos de creación y mejoramiento o fortalecimiento de empresas. Con relación a la preparación y formulación de propuestas de creación de empresas dentro de un modelo de negocios, la presente obra en sus capítulos III, IV, V, VI y VII. se dirige a ver la aplicación del contexto de la resiliencia dentro del desarrollo de un modelo de negocios, de acuerdo con un contenido integral y actualizado contemplado en el marco de una caja de herramientas empresariales (entrepreneurial toolbox) diseñada con base en las experiencias surgidas de los diferentes eventos y procesos de capacitación que han permitido comprobar la plena factibilidad de su aplicación para elaborar y presentar proyectos empresariales.

Los 10 Mejores Modelos de Negocio Digitales. Manual Completo Sobre Como Ganar Dinero por Internet John Wiley & Sons

Hace ya muchos años que hablamos de la transición digital de la economía. Pero ese proceso está resultando complicado y, en realidad, pocas empresas lo completan con éxito. Este libro proporciona las claves necesarias para que esa transformación hacia el ecosistema empresarial digital sea fluida y exitosa. Nacho Somalo, uno de los mayores expertos españoles en la innovación, transformación digital y desarrollo de proyectos digitales, nos acerca a los principales modelos de negocio digitales. Analiza casos de empresas que tuvieron mucho éxito y de otras que fracasaron estrepitosamente; compara las empresas nativas digitales con las grandes corporaciones tradicionales para entender cómo se diferencian su cultura y su comportamiento a través de ejemplos concretos y las principales áreas involucradas en la transformación digital; y nos adentra en los procesos de creación de valor, los modelos de generación de ingresos y los planteamientos competitivos que han hecho que pequeñas startups sin recursos se conviertan en grandes empresas. Escrito desde la perspectiva de un profesional experimentado que conoce tanto el funcionamiento de las grandes empresas como el emprend...

Diseñando la propuesta de valor Grupo Planeta Spain

¿Cómo innovar en mi modelo de los negocios? Esta es una pregunta frecuente de emprendedores y empresarios que enfrentan la rivalidad competitiva del mercado y la incertidumbre de un entorno que cambia cada vez con mayor velocidad. Y es frecuente encontrar textos que les sugieren recetas mágicas para que la innovación sea parte del día a día organizacional.

Estrategias y modelos de negocio Dosdoce

El bestseller internacional Generación de modelos de negocio introdujo un método visual único para resumir y reflexionar de forma creativa sobre cualquier idea de negocio o producto utilizando una sola hoja de papel. En Tu modelo de negocio, este eficaz recurso de emplear sólo una página se utiliza para enseñar a los lectores a esbozar «modelos de negocio personales» que les revelen nuevas formas de adaptar sus competencias al cambiante mercado laboral con el objetivo de encontrar alternativas —personales y profesionales— más satisfactorias. Este libro te ayudará a definir

tu modelo de negocio y, en consecuencia, a mejorar tu trayectoria profesional.

Tu modelo de negocio Independently Published

Cada pocos años, aparece alguna tendencia tecnológica que produce la creación de miles de startups y nuevos negocios. En este momento, podemos afirmar sin ningún tipo de duda que una de estas tendencias es la Inteligencia Artificial (IA) y los algoritmos de Aprendizaje Automático (Machine Learning o Deep Learning, en inglés). En principio, hay una razón muy importante que justifica que esto sea así. En la actualidad, se está produciendo una transición de la economía industrial nacida a finales del siglo XIX hacia una nueva economía digital que se sustenta fundamentalmente en los datos. En esta nueva economía de los datos, uno de los pilares del crecimiento empresarial es el uso eficiente de los mismos para soportar la toma de decisiones de negocio. En ese sentido, las compañías líderes de mercado están utilizando sus bases de datos y los algoritmos de aprendizaje automático para mejorar el conocimiento de sus clientes y alcanzar nuevas cuotas de crecimiento. Dentro de este contexto, McKinsey (una de las principales consultoras de gestión a nivel mundial) nos dice que "los gigantes tecnológicos, incluidos Baidu y Google, están gastando entre 20 y 30 mil millones de dólares en inteligencia artificial, el 90% en I+D y el 10% restante en la adquisición de compañías de Inteligencia Artificial". Increíble, ¿no? ¿Te imaginas capturar el 1 por mil de esas inversiones con una nueva startup o un nuevo modelo de negocio? Pues este es el objetivo principal de este libro. Explicarte de forma muy práctica los conceptos clave de la Inteligencia Artificial, junto con el método Canvas necesario para crear modelos de negocio disruptivos basados en dicha tendencia tecnológica. De esta forma, podrás aprovechar esta tremenda oportunidad y convertirte en un emprendedor o empresario de éxito.

Libertad de negocios en línea C.X. Cruz

En el último lustro han surgido numerosas start ups, instituciones públicas como el CDTI o el ICO están apoyando a las más prometedoras, y se ha ido tejiendo un ecosistema emprendedor porque la sociedad se ha ido concienciando de la necesidad de impulsar el emprendimiento de base tecnológica como fuente creadora de empleo. En este contexto, se han lanzado numerosas redes que buscan paliar uno de los obstáculos clave a la hora de promover el emprendimiento: la carencia de business angels actuando como smart capital que pudieran apoyar a las nuevas iniciativas empresariales. Poco a poco, se ha ido formando un ecosistema emprendedor cuyo referente es el existente en Silicon Valley (California). Y aunque quizás se haya multiplicado por doce la inversión por habitante respecto a 2010, estamos muy por debajo de países del norte de Europa como Suecia, Inglaterra o Irlanda por no citar Israel o Estados Unidos, en otras latitudes. Crear una empresa en la práctica está escrito por un profesional que posee amplio reconocimiento en el ámbito de la consultoría estratégica de alta dirección, que es business angel de varias start ups y que ha escrito numerosos libros. Crear una empresa en la práctica, como la mayor parte de las publicaciones de José María Sainz de Vicuña, es un libro escrito en base a experiencias en primera persona y, por lo tanto, destila praxis y situaciones reales en las que José María, como buen emprendedor, «ha puesto toda la carne en el asador». Se trata de un libro de interés tanto para aquellos que sienten el gusanillo de emprender, como para los que se encuentran inmersos en una aventura emprendedora, como para aquellos que buscan ser inversores «inteligentes» que puedan aportar a la nueva start up. Además, en estos tiempos que corren en los que casi todos los inversores early stage proclaman ser smart capital ante los emprendedores, Crear una empresa en la práctica permite ilustrar cómo un inversor puede apoyar a un emprendedor con su start up. Se titula así porque, para explicar los pasos que se deben seguir para crear una empresa, se hace a través de cinco casos reales de empresas de tamaño grande (Digital Inc), mediano (NewShop), pequeño (SDV) y start ups (Nire y Decoramus). Aquí es donde reside la auténtica diferencia entre este y otros libros sobre creación de empresas y planes de negocio. Para ello, se ha estructurado el libro en cuatro partes: una primera dedicada a exponer las claves del emprendimiento; una segunda, que presenta los principales hitos en la creación de una empresa; una tercera que ilustra cómo lo han hecho tres empresas a la hora de poner en marcha nuevos negocios en empresas establecidas; y una cuarta que, presentando dos casos reales, se centra en el mundo de las start ups. El libro concluye, a modo de epílogo, con unas reflexiones finales sobre lo expuesto a lo largo del mismo. En resumen, Crear una empresa en la práctica es totalmente recomendable porque cubre la laguna que tienen los emprendedores de que se les ilustre cuáles son, en la práctica, los principales hitos en la creación de una start up y la que tienen muchos profesionales cuando abordan nuevos negocios en empresas establecidas. Índice PARTE I. CLAVES DEL EMPRENDIMIENTO.- ¿Se está planteando emprender? - ¿Tiene una idea de negocio innovadora? - PARTE II. PRINCIPALES HITOS EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA.- Principales hitos en la creación de una empresa.- PARTE III. NUEVOS NEGOCIOS EN EMPRESAS ESTABLECIDAS.- El plan de negocio.- Del estudio de viabilidad al plan de negocio.- PARTE IV. EL MUNDO DE LAS START UPS.- Caso Nire iHealth.- Epílogo.- Bibliografía.

Emprendimiento en el entorno digital Grupo Editorial Patria

Al leer este resumen, descubrirá mil y un consejos para diseñar modelos de negocio innovadores para desarrollar o crear su empresa. También descubrirá: cómo diseñar una gran herramienta para describir, estudiar y crear modelos de negocio; los diferentes modelos económicos, basados en los conceptos de los mayores teóricos del espíritu empresarial; las técnicas que hacen que el diseño de modelos de negocio sea divertido y eficaz; cómo evaluar la mejor estrategia para su modelo de negocio; un proceso genérico que le ayudará a crear modelos de negocio innovadores así como varios consejos para asegurar el futuro de su modelo de negocio. Las empresas tradicionales se enfrentan a una nueva generación de ambiciosos empresarios con ideas cada vez más innovadoras. En el panorama económico actual, los actores son múltiples, lo que lleva a la muerte de ciertos modelos, que serán sustituidos por otros conceptos, perpetuando así una dinámica empresarial cíclica, de la que es mejor tener las claves de comprensión para dar cabida a su modelo de negocio. "Modelo de negocio" es para los visionarios y las mentes innovadoras que quieren reinventar el mercado económico del mañana. Un modelo de negocio define las herramientas con las que una estructura crea y genera valor. Se recomienda apoyarse en nueve pilares que garantizan la rentabilidad de una empresa. Estos pilares corresponden a las cuatro dimensiones principales de una empresa: sus clientes, su oferta, su infraestructura y su salud financiera.

Creación de Modelos de Negocio de Éxito Basados En Inteligencia Artificial: Utiliza Machine Learning Y Deep Learning Para Hacer

Creer Tu Negocio ESIC

El fenómeno de Internet ha venido acelerando todo el proceso que implica la creación de nuevas empresas, ya que reduce considerablemente los costos de dicha creación al ocupar pocos recursos financieros y una inversión inicial menor que las empresas tradicionales al facilitar el contacto con

clientes potenciales, hacerse publicidad en el mercado de su sector y canalizar sus ventas por medio de Internet. De este modo, Internet ha propiciado una rápida proliferación de startups. Es por ello que este libro inicia abordando el concepto de empresa digital; se analiza la lógica de la negociación en Internet enfatizando sobre los efectos en la cadena de valor que rompe con la vieja cadena analógica prescindiendo de intermediarios y posibilitando el contacto directo y rápido entre el proveedor de un servicio y el cliente final; esto permite no únicamente prestar el antiguo servicio analógico, sino también ampliar éste a otros aspectos que en el pasado requerían de múltiples agentes, desplazamientos físicos y que tenían mucho mayor costo. En este libro se expone la manera en que se define una idea de negocio digital y cómo efectuarla, esto desde una visión práctica y mediante ejemplos pragmáticos que proporcionarán al lector una comprensión más efectiva; se abordan los diferentes modelos de negocios, así como las actitudes emprendedoras. VENTAJAS Cuenta con ejemplos reales de América Latina aplicables a cualquier otro mercado. Al final de cada capítulo se encuentra un resumen de los puntos más relevantes del mismo. Contiene un apartado con direcciones electrónicas relativas a la prestación de ayuda a emprendedores y a la financiación. CONOZCA Las ventajas de crear un canal de Internet para la interacción comercial con sus clientes y el impacto de éste en la cadena de valor. El proceso que se debe seguir para la creación de una empresa digital. Los factores y tendencias que afectan al mercado y que deben considerarse al emprender en un entorno digital. Los fundamentos de una investigación de mercado y cómo realizarla. APRENDA A planificar un negocio en un entorno digital. A utilizar las distintas opciones y herramientas para conseguir financiación. A evaluar los riesgos y llevar a cabo un plan financiero. A crear valor para los clientes a través de Internet.

El compromiso con el cambio Editorial UOC

Business Model Generation is a handbook for visionaries, game changers, and challengers striving to defy outmoded business models and design tomorrow's enterprises. If your organization needs to adapt to harsh new realities, but you don't yet have a strategy that will get you out in front of your competitors, you need Business Model Generation. Co-created by 470 "Business Model Canvas" practitioners from 45 countries, the book features a beautiful, highly visual, 4-color design that takes powerful strategic ideas and tools, and makes them easy to implement in your organization. It explains the most common Business Model patterns, based on concepts from leading business thinkers, and helps you reinterpret them for your own context. You will learn how to systematically understand, design, and implement a game-changing business model--or analyze and renovate an old one. Along the way, you'll understand at a much deeper level your customers, distribution channels, partners, revenue streams, costs, and your core value proposition. Business Model Generation features practical innovation techniques used today by leading consultants and companies worldwide, including 3M, Ericsson, Capgemini, Deloitte, and others. Designed for doers, it is for those ready to abandon outmoded thinking and embrace new models of value creation: for executives, consultants, entrepreneurs, and leaders of all organizations. If you're ready to change the rules, you belong to "the business model generation!"

El Aprendizaje Experiencial como metodología docente Shortcut Edition

En las organizaciones, las tecnologías de la información han automatizado las tareas rutinarias dejando espacio para realizar actividades más gratificantes y de mayor valor, tanto para las personas como para la organización. Por ello, entender el rol de las tecnologías de la información dentro de las organizaciones, conjuntamente con el papel que desempeñan en la gestión del conocimiento, es de vital importancia para las empresas. En este libro se describe el papel de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) como sustento de la gestión empresarial a lo largo de la cadena de valor de la empresa y su repercusión en el capital humano, en la organización y en las relaciones con todos los integrantes de la misma. Dada la imposibilidad de abordar todos los conceptos que se enmarcan en las TIC, así como su influencia en los agentes económicos, el marco de referencia utilizado es el ámbito empresarial y el enfoque tecnológico se centrará en aquellas aplicaciones que se utilizan para la gestión interna de la empresa, como lo son las aplicaciones ERP, CRM y SCM. También se dedicará un capítulo a las tecnologías utilizadas para la comunicación y conexión con otras empresas, dando lugar a las aplicaciones de e-business y al modelo de empresa electrónica. Por último, se dedicará otro capítulo a las aplicaciones de conocimiento o inteligencia de negocio, su interrelación con el resto de tecnologías comentadas y la aparición del concepto de "empresa de conocimiento".

Creación de modelo de negocio Grupo Planeta Spain

¿Su sueño es crear una empresa? ¿Está pensando en emprender? Cualquier iniciativa que implique esfuerzo intelectual para plasmar negro sobre blanco, de manera combinada, análisis, experiencia y conocimiento, aderezado de sentido común, merece ser considerada y bienvenida. El libro garantiza unas horas de interesante lectura y una muy buena oportunidad para reflexionar sobre qué significa emprender, qué se debe considerar

para tomar decisiones que pueden cambiar nuestras vidas y las de nuestro entorno, y también cuáles son los errores tanto de planteamiento inicial como de desarrollo de un proyecto.

La empresa invencible Hipertexto

Management Information Systems provides comprehensive and integrative coverage of essential new technologies, information system applications, and their impact on business models and managerial decision-making in an exciting and interactive manner. The twelfth edition focuses on the major changes that have been made in information technology over the past two years, and includes new opening, closing, and Interactive Session cases.

Consolidación de los modelos de negocio en la era digital Ediciones Pirámide

La esencia de Diseñando la propuesta de valor radica en aplicar herramientas a la búsqueda caótica de propuestas de valor que los clientes esperan, y seguir manteniéndolas en consonancia con lo que quieren después de la búsqueda. Hace que las propuestas de valor sean visibles y tangibles para que así sean más fáciles de analizar y gestionar. Se integra perfectamente con el lienzo del modelo de negocio y el mapa de entorno, dos herramientas que se estudian con detalle en Generación de modelos de negocio, su libro complementario. Juntos marcan las bases de un conjunto de herramientas de negocio.

Creación y fortalecimiento de modelos de negocios con resiliencia e innovación Ewe Editorial Acad MIA Espa Ola

El objetivo de Modelo del plan de negocios para la micro y pequeña empresa es ayudar al lector a pensar en todos los detalles esenciales de un negocio; sobre todo, apoyar y dirigir la elaboración del proyecto para crear un negocio o ampliar uno ya existente. Su contenido aporta aspectos teóricos, aspectos técnicos de apoyo a la parte teórica y una hoja de cálculo que le ayudará a formular su modelo financiero. Al final de la obra se presenta el modelo del plan de negocios, donde se incluye una hoja de cálculo que permite a una persona relacionada con un negocio, o con la intención de crear uno, establecer los escenarios o pronósticos de operación de una empresa, dicha hoja contiene una corrida financiera que fue construida de manera que las respuestas a los cuestionamientos que realiza un inversionista le permita tomar la decisión en el momento oportuno de emprender un negocio.

DISEÑA TU MODELO DE NEGOCIO Ediciones Díaz de Santos

En esta III edición del "Estudio de nuevos modelos de negocio en la era digital", hemos querido hacer una recapitulación de su evolución en los últimos tres años. Al mismo tiempo, hemos elaborado una encuesta para identificar cómo estos modelos están siendo utilizados en el sector editorial, los resultados que se están obteniendo y sus previsiones de aplicación para los próximos años. El objetivo era, no sólo exponer de forma agregada el desarrollo empresarial de cada uno de los modelos de negocio de la era digital, sino también ver cuál es la opinión que el sector editorial español tiene sobre ellos y su grado de uso. Para ello, se elaboró una encuesta que se hizo llegar a diversos profesionales del mundo del libro. Dicho cuestionario se envió directamente a la base de datos de editores y autores de CEDRO y a otros profesionales del sector y se viralizó durante varios días en redes sociales.

Creación de Modelos de Negocio de Éxito Basados En Blockchain: Forma Parte de la Nueva Revolución Basada En La Cadena de Bloques Editorial Universitaria Ramon Areces

El objetivo de estudio de este proyecto es la creación de un modelo de negocio para una spin-off mediante el model business canvas. Se explicará que son las spin-off y los principales tipos de spin-off que se pueden encontrar. Se mostrarán dos tipos de modelo de negocio, donde se escogerá el model business canvas para su aplicación en el último apartado, pero anteriormente se hablará de las posibles herramientas de financiación y cual será mejor para aplicarla, posteriormente.

Incubadoras de Empresas Un Modelo de Negocios Válido en América Latin Narcea Ediciones

Este libro es una guía práctica y accesible para entender y aplicar el modelo Canvas, que le aportará la información esencial y le permitirá ganar tiempo. En tan solo 50 minutos usted podrá: •Familiarizarse con el modelo Canvas y sus nueve casillas que plasman toda la actividad de su empresa •Ver un caso práctico y entender cómo aplicarlo en su modelo de negocio, para rectificar posibles errores y potenciar sus puntos fuertes •Imprimir dinamismo a su empresa, insuflar un cambio o incluso conquistar nuevos segmentos de mercado SOBRE en50MINUTOS.ES | Economía y empresa en50MINUTOS.ES le ofrece las claves para entender rápidamente las principales teorías y conceptos que rigen el mundo económico actual. Nuestras obras combinan teoría, estudios de caso y múltiples ejemplos prácticos para que amplíe sus competencias y conocimientos sin perder tiempo. ¡Descubra en un tiempo récord las claves para el éxito de su negocio!