

Nombre: Julia Fernanda Gutiérrez U.

Grado Administración de empresas.

Propuesta de valor: Recursos para transmitir de manera objetiva y directa las ventajas que una empresa puede aportar a sus clientes.

Clientes y necesidades: Cada cliente tiene necesidades que tenemos que atender, una de ellas es: Subsistir, protección, cupreño, entendimiento, participación, tiempo libre, creatividad, identidad.

Competidores: Compete dentro de un mercado determinado, ofreciendo bienes o servicios para poder obtener un beneficio económico.

Recursos y competencias:

Socios: Agente persona u organización, que se alía a otro con el objetivo común.

Modelo de ingresos: Estructura conceptual que establece y explica la estrategia de ingresos del negocio, incluye producto o servicio.

Riesgos y costos: Permite lograr una combinación óptima entre los costos asociados al realizar una actividad, tener decisiones y los logros.