

Estructura de Costes: Después de analizar las actividades clave, los recursos clave y asociaciones clave, reflexiona sobre los costes que tiene tu empresa. *Imaginarium: Personal, inmovilizado, diseño de productos y servicios.*



El **curso-taller**, pretende brindar los conocimiento sobre como iniciar un modelo de negocios para ofertar servicios profesional de vanguardia, y obtener al término de la formación del posgrado un plus que los integre al mercado laboral.

En la **UV**
no pedimos más.
¡Damos más!
#UV_DamosMás



Universidad Veracruzana

Dra. Sara G. Ladrón de Guevara

Rectora

Dr. José Luis Alanís Méndez

Vicerrector

Dr. José Rigoberto Gabriel Argüelles

Director General de la Unidad de Estudios de Posgrado

Dra. Aurora E. Galicia Badillo

Secretaria Académica Regional

Dra. Liliana Cuervo López

Coordinadora Regional de Posgrado

Doctorado

Ciencias Marinas y Costeras

Maestrías

Manejo de Ecosistemas Marinos y Costeros

Ciencias del Ambiente

Gestión de la Calidad

Ciencias Administrativas

Gestión del Aprendizaje

Trabajo Social

Enfermería

Especialidad

Gestión e Impacto Ambiental

La **Universidad Veracruzana**

a través de la Vicerrectoría Región Poza Rica-Tuxpan y la Coordinación Regional de posgrado

En el marco del



Le invita a participar en el

Curso-Taller

COMO VENDER EL SERVICIO PROFESIONAL

MODELO CANVAS

Consultoría de Servicios Profesionales

El cual se realizará el día 03 de mayo de 2017, en las instalaciones de la USBI, sala 3, en horario de 17:00 a 20:00 h.

MODELO



La globalización a nivel nacional e internacional genera en los profesionistas niveles de competitividad estandarizados que le permita brindar servicios/ y o productos a las organizaciones públicas y empresas privadas.

En este sentido, **la consultoría profesional** es una estrategia de representatividad en los negocios que genera valor en los servicios que se ofrecen a las organizaciones.

Para ello, debe de estar integrada por una cartera de servicios, el objeto social de la misma, los servicios que se han brindado y el respaldo académico que lo sustenta. Esto se traduce en un modelo de negocios denominado **MODELO CANVAS**.

MODELO DE NEGOCIOS

El modelo de negocio CANVAS se compone de los siguientes bloques: segmento de mercado, propuesta de valor, canales, relación con los cliente y fuentes de ingreso.

CANVAS

ETAPAS

- 1.-Segmento de clientes
- 2.-Propuestas de valor
- 3.-Canales
- 4.-Relación con clientes
- 5.-Flujo de ingresos



Recursos Clave:

¿Qué necesitas para llevar a cabo la actividad de tu empresa? Los recursos pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales. *Imaginarium: Certificación de empresas*



♦ **Actividades Clave:** Cuáles son las actividades nucleares para tu empresa. Es importante tener claro este bloque porque es a lo que se dedicará tu empresa, el resto, lo que aporta menos valor, podrás subcontratarlo. *Imaginarium: En caso de un proceso de certificación o acreditación, la parte de verificación de calibración de equipos, este servicio se puede subcontratar.*



♦ **Asociaciones Clave:** Enumera los agentes con los que necesitas trabajar para hacer posible el funcionamiento del modelo de negocio (alianzas estratégicas, proveedores...) *Imaginarium: Organismos Certificadores IMNC, CALMECAC, EMA etc.*

