INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN ISIDORO

Resolución Aprobación No. 0878 del 12 de Febrero de 2025
Resolución de Integración No. 1211 de 3 de octubre de 2002
DANE 173268000137 NIT 890.701.776-4

MODELO DE NEGOCIO

PREGUNTAS CLAVE DIVIDIDAS POR LOS PILARES DEL CONCEPTO

A. Para entender el concepto general (¿Qué es?)

1. Si tuvieras que explicarle a un niño de 5 años cómo gana dinero Netflix, ¿Qué le dirías?
2. ¿Por qué creen que algunas empresas quiebran, aunque tengan un producto muy bueno?
3. ¿Qué diferencia hay entre tener una idea genial y tener un negocio real?

B. Para entender la Propuesta de Valor (el "Qué")

4. ¿Qué problema de tu vida diaria se resolvería si inventaras un producto nuevo?
5. ¿Por qué la gente paga más por un café de Juan Valdez que por uno de la panadería de la esquina?
6. ¿Qué beneficio le da esta empresa al cliente que nadie más le puede dar?

C. **Para entender el Segmento de Clientes (El "Quién")**

8. Si vendieras ropa para hacer ejercicio, ¿tu cliente ideal sería tu abuelita, un futbolista, o un programador? ¿Por qué?
9. ¿Quién es la persona que tiene la necesidad más urgente de comprar lo que ofreces?
10. ¿Por qué una marca como Ferrari no le pone anuncios en la televisión al público en general?

D. Para entender los Canales y Relación (El "Cómo")

11. Si compras un videojuego, ¿prefieres ir a la tienda física o descargarlo en línea? ¿Cómo cambia eso el negocio?
12. ¿Cómo se entera la gente de que tu producto existe si nadie te conoce todavía?
13. ¿Qué hace tu empresa favorita para que vuelvas a comprarles y no te vayas con la competencia?

E. Para entender la viabilidad Financiera (El "Cuánto")

14. Qué prefieres: ¿vender un chocolate a $10.000 pesos a un solo cliente o vender 10 chocolates a $1.000 pesos a diez personas?
15. Además de la luz, la renta y los sueldos, ¿qué otros gastos ocultos tiene una aplicación con TikTok?
16. ¿De qué formas creativas puede ganar dinero un negocio de videojuegos además de vender el juego físico?