

Glosario de términos clave para estructurar tu negocio

Comprende los conceptos esenciales del modelo CANVAS y la gestión empresarial. Este glosario te ayudará a organizar mejor tu negocio, optimizar recursos y tomar decisiones estratégicas.

- ✓ **Actividades clave:** Acciones esenciales para que el negocio funcione, como producción, distribución y marketing.
- ✓ **Alianzas estratégicas:** Acuerdos con proveedores, socios o colaboradores para fortalecer el negocio y mejorar su funcionamiento.
- ✓ **Atención postventa:** Servicio ofrecido a los clientes después de la compra para resolver dudas y mejorar su experiencia. Ejemplo: llamada para confirmar la entrega en buen estado.
- ✓ **Canales de distribución:** Medios a través de los cuales el producto o servicio llega al cliente, como tiendas físicas, comercio electrónico o redes sociales.
- ✓ **E-commerce:** Venta de productos o servicios a través de internet. Ejemplo: vender a través de una tienda en línea.
- ✓ **Estructura de costos:** Todos los gastos necesarios para operar un negocio, como producción, distribución y marketing.
- ✓ **Fidelización:** Estrategias para lograr que los clientes sigan comprando a lo largo del tiempo. Ejemplo: ofrecer descuentos o beneficios exclusivos.
- ✓ **Fuentes de ingresos:** Formas en que un negocio genera dinero, como ventas directas, suscripciones o licencias.
- ✓ **Marketing:** Estrategias para promocionar un producto o servicio y atraer clientes. Se basa en las 4 P: producto, precio, punto de venta y promoción.
- ✓ **Producción:** Proceso de creación de un producto o servicio a partir de materia prima o insumos.
- ✓ **Propuesta de valor:** Razón principal por la que los clientes eligen un negocio sobre la competencia.
- ✓ **Recursos clave:** Elementos esenciales para operar un negocio, como personal, dinero, tecnología y materiales.
- ✓ **Recursos humanos:** Personas necesarias para que el negocio funcione. Ejemplo: trabajadores de producción o atención al cliente.
- ✓ **Recursos tecnológicos:** Herramientas digitales o tecnológicas que facilitan las operaciones del negocio. Ejemplo: software de contabilidad o plataformas de venta en línea.
- ✓ **Segmento de clientes:** Grupo de personas o empresas a las que se dirige un producto o servicio.
- ✓ **Venta directa:** Venta sin intermediarios, directamente al consumidor final. Ejemplo: vender frutas en la feria.
- ✓ **Venta indirecta:** Venta a través de terceros, como distribuidores o supermercados.
- ✓ **Venta mayorista:** Venta en grandes cantidades a empresas o distribuidores a un precio menor.
- ✓ **Venta minorista:** Venta en pequeñas cantidades directamente al consumidor final a un precio mayor.