



INTRODUCCIÓN A LA LOGÍSTICA

E-LERNOVA

Javier Sandoval
MBA. Ing. Industrial

CONTENIDO DE LA PRESENTACIÓN

1. ¿Qué es un modelo de negocio?
2. ¿Qué es Logística?
3. Relación con el Modelo de Negocio
4. Elaboración del cuadro de clasificación
5. Lo que veremos la próxima clase

¿QUE ES UN MODELO DE NEGOCIO? 1.

Es la forma en que las empresas Operan, o el “modo en que las empresas hacen negocios”.

Representa la forma como una empresa simplifica su proceso generando un valor, operacional y financiero.



¿QUE ES UN MODELO DE NEGOCIO?

1.

COMPONENTES DE UN MODELO DE NEGOCIO

Tipo de
Dirección

Localización

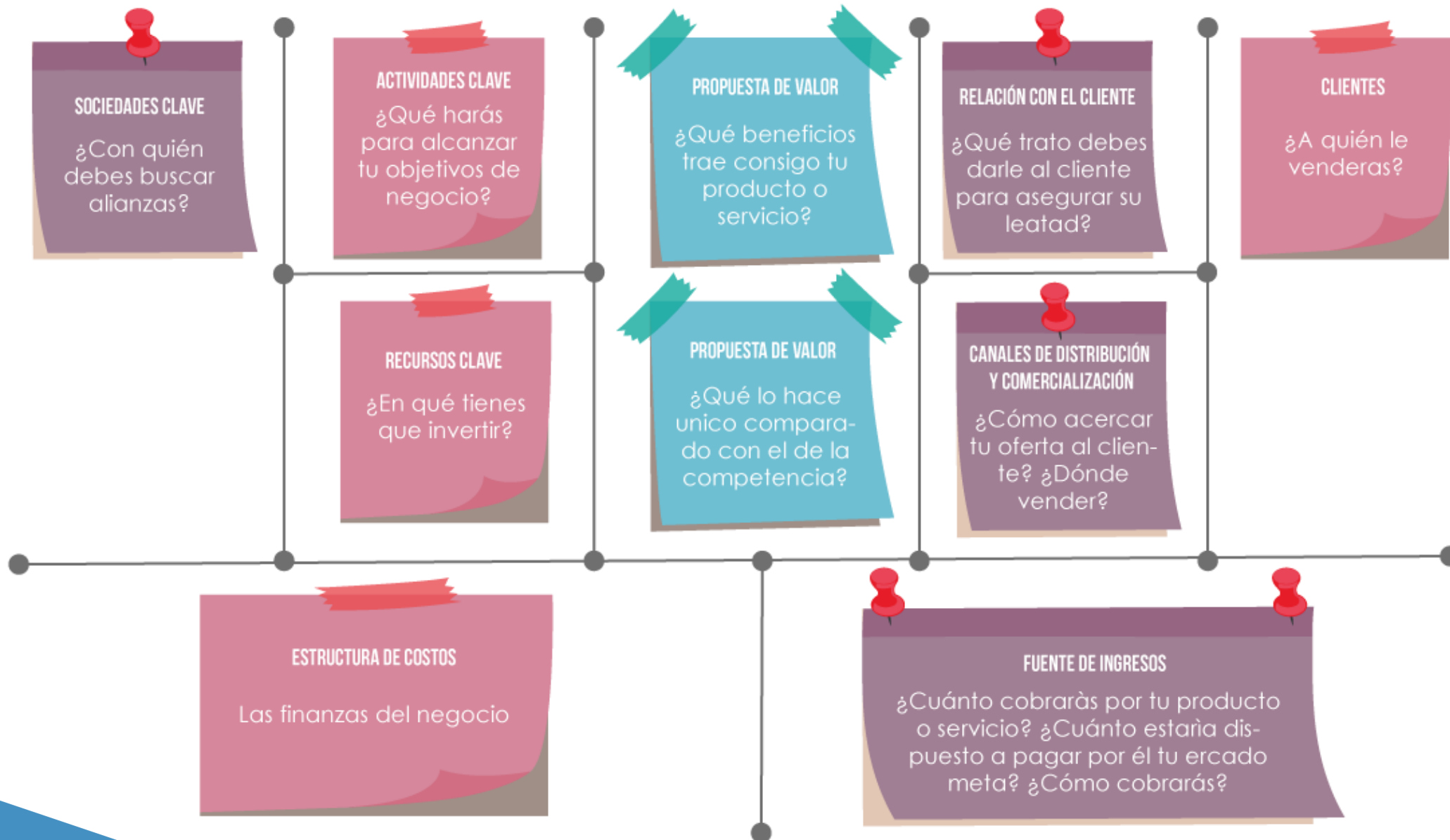
Empleados

Contratos

Activos

Ventas-
Marketing

3. Modelo de negocio CANVAS



Autores. Alexander Osterwalder e Yves Pigneur 2010.

2. ¿QUE ES LOGÍSTICA?



La logística consiste en la entrega del producto en el lugar, tiempo, cantidad, coste y calidad correctos pactados con el cliente.

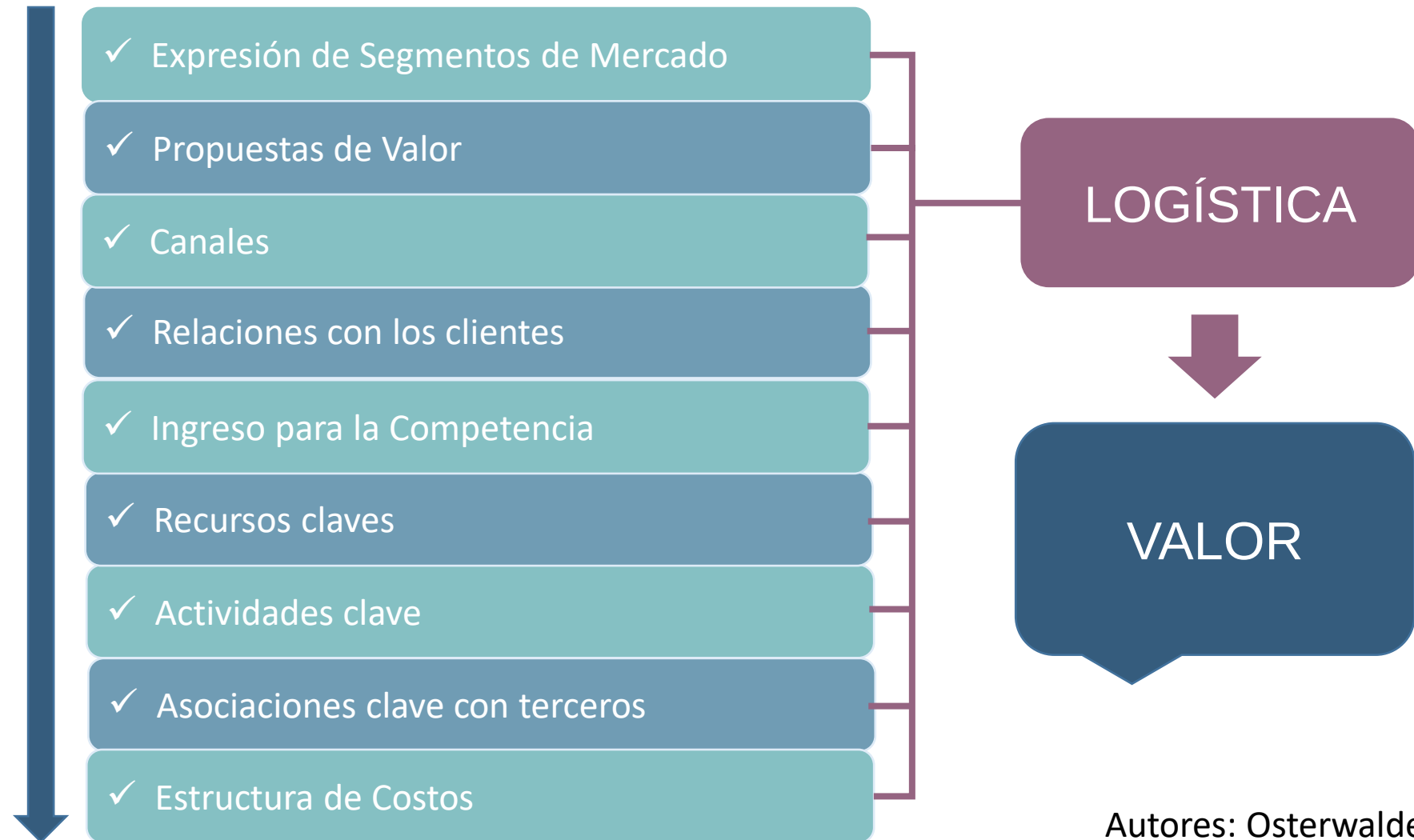


Se entiende por logística la parte del proceso de la cadena de suministros que **planifica**, **implementa** y **controla** los procedimientos para un eficiente y efectivo transporte y almacenaje de productos y servicios, así como la **información** relacionada, **desde** un punto de **origen** y **hasta** un punto de **consumo**, con el propósito de satisfacer los requerimientos del cliente. (Logística Integrada)

3. IMPORTANCIA DE LA LOGÍSTICA EN RELACIÓN AL CONCEPTO DE “MODELO DE NEGOCIO”

Los nuevos negocios a través de Internet, la internacionalización de las empresas, la franquicias como una nueva forma de internacionalización, y el incremento del nivel de servicio al cliente han sido factores que han contribuido a la mayor relevancia de la logística, y a su necesaria inclusión como aspecto relevante en la modelación de los negocios.

4. ELABORACIÓN DEL CUADRO DE CLASIFICACIÓN



Autores: Osterwalder y Pigneur

1. ¿Cuál es el contexto de tu negocio?

2. ¿A que cadena de abastecimiento perteneces?

4. Lo que veremos la PRÓXIMA CLASE



1. Cuáles son las características y necesidades de tu cliente
2. Cómo segmentar a tu cliente
3. Cómo asignar recursos para satisfacer las
4. necesidades de tu cliente
5. Cómo lograr cumplir a todos al mínimo costo.



E-LERNOVA

A un clic de la Industria

Gracias!

www.elernova.edu.co

info@elernova.edu.co