

**Nombre de la alumna:**

Anayanci Fúnez García

**Nombre del profesor:**

Lic. Magner Joel herrera

**Licenciatura:**

9no. "A" De Licenciatura En Enfermería Escolarizado.

**Materia:**

Taller de emprendedor

**Nombre del trabajo:**

Mapa conceptual "el nacimiento de la idea del negocio"

Frontera Comalapa, Chiapas a 16 de mayo del 2020.

## El nacimiento de la idea del negocio

Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento.

Las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello.

Las ideas de alto valor suelen representar una solución práctica a problemas específicos, y quienes las desarrollan son personas que no se dejan llevar por la rutina ni por la pereza mental.

Las propuestas de valor que en realidad son atractivas para el consumidor resultan extremadamente difíciles de encontrar

La propuesta de valor es definida por Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

No obstante, Fayolle (2007) contextualiza el concepto de propuesta de valor en un ámbito más global al decir que —el emprendimiento se trata de crear valor.

La mejor manera para comenzar a alinear a los empleados y a la dirección, es entender el beneficio que la empresa.

Según Porter, la cadena de valor es un concepto muy importante, ya que a través de ella se identifican los procesos a seguir dentro del negocio.

Kotler, más recientemente, señala que la propuesta de valor está formada por el conjunto de beneficios que una empresa promete entregar y no sólo por el posicionamiento de la oferta.

la propuesta de valor es una oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del desarrollo del plan de negocios.

las ideas tienen que ver con el producto; a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio.

Para tener éxito es indispensable que ambos, el consumidor y la empresa, resulten beneficiados en el proceso de producción y venta de bienes y servicios.

El término modelo de negocio es un concepto relativamente nuevo como tal, aunque su utilización ha existido y ha sido recomendada desde hace varias décadas.

El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

La razón por la que es necesario este punto es que si la empresa ofrece lo mismo que sus competidores, entonces los consumidores no tendrían por qué preferirla sobre las demás.