

Nombre del alumno:

Jeu rumaldo morales lopez

Nombre del profesor:

Lic. Magner Joel herrera

Licenciatura:

9no cuatrimestre lic en enfermería

Materia: taller de emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Nombre del trabajo:

El nacimiento de la idea del negocio

El nacimiento de la idea del negocio

es

Aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento

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.

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 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.

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

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.

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.

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

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

relativamente nuevo como tal, aunque su utilización ha existido y ha sido recomendada desde hace varias décadas

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

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