

Nombre del alumno:

Jeyson Ericel Diaz Del Carpio

Nombre del profesor:

Lic. Magner Joel Herrera Ordoñez

Licenciatura:

Lic. En Enfermería 9 "A"

Materia:

Taller del emprendedor

Nombre del trabajo:

Mapa conceptual del tema:

“NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO”

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Propuesta de valor

Personajes

Zimmere

Metzgel y Donaire

Fayolle

Propuesta de valor.

Mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores.

El emprendimiento se trata de crear valor.

Características

Funcionalidad

Incluir información importante

Conocer y reflejar las características

Comunicar lo que hace mejor la empresa .

Ser lo suficientemente simple y entendible

Buscar la fidelidad del cliente

Describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico

Generación de ideas

Propuestas de valor

Elementos

Elementos relacionados con el cliente

Necesidad que cubrirán

Beneficios de permanencia

Políticas de atención y servicio

A qué precio se venderá

Canal o canales de distribución

Servicios de posventa

Elementos relacionados con el punto de vista de la empresa

Objetivo estratégico de la empresa

Recursos

Inversiones necesarias

Riesgos calculados

Objetivos del plan de ventas

Controles de calidad

El emprendedor

Requiere

El mercado

La experiencia

El producto o servicio

Las alternativas y las diferencias

Las evidencias o pruebas

Kaplan y Norton

Propusieron

Mejor compra o menor costo total

Vanguardia

Llave en mano

Cautiverio

Modelo de negocio

Consiste en:

Análisis FODA

Análisis de la industria

Análisis organizacional

Análisis financiero

Aspectos

Seleccionar a sus clientes

Segmentar sus ofertas

Crear valor para sus clientes

Salir al mercado

Definición(negocio)

Aportaron

Amit y Zott

Chesbrough y Rosenbloom

Osterwalder, Pigneur y Tucci

Función

Guía las operaciones

Atrae a líderes e inversionistas

Obliga a los emprendedores a aterrizar sus ideas en la realidad.

Características de los modelos de negocios

Bajos costos

Innovación y diferenciación

El uso de tecnologías apropiadas

Basar el modelo en la eficiencia

La producción local

Elementos de los modelos de negocios

Propuesta de valor

Segmento de mercado

Estructura de la cadena de valor

Generación de ingresos y ganancias

Competencia

Estrategia competitiva

Áreas de negocio

Segmento del mercado

Propuesta de valor

Canales de distribución

Relación con los consumidores

Flujos de efectivo

Recursos clave

Actividades clave

Socios clave

Estructura de costos

Kotler

Mejía

Propuso:

Elegir un posicionamiento amplio para el producto

Determinar una postura de valor

Desarrollar la propuesta de valor