

Nombre del alumno:

Rocio del Carmen Vázquez Mejía

Nombre del profesor:

Joel herrera

Licenciatura:

Enfermería 9 cuatrimestre

Materia:

EL EMPRENDIMIENTO EN ENFERMERIA

Nombre del trabajo:

Ensayo del tema:

“El nacimiento de la idea de Negocio”

Frontera Comalapa, Chiapas 12 de mayo del 2020

Nacimiento de la idea de negocio

Una idea original es un requisito para el éxito posterior, pero de ninguna manera asegura el éxito en el negocio

Tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del Emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la Competencia

Por lo tanto, una de las vías para encontrar Ideas y oportunidades es prestar atención a los cambios

Propuesta de valor

Metzger (2007) comenta que la mayoría de las personas no pueden explicar Qué hace su empresa:

El concepto de propuesta de valor fue originalmente difundido por Porter (1985), con el Nombre de —cadena de valor

Generación de ideas

Tecnológicos, económicos, socioculturales, ambientales, etcétera.

Describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear Una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus Competidores y le den una posición única y superior en el mercado.

Es decir, no conocen o no tienen clara la propuesta de valor de 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, ayuda a elegir indicadores y necesidades De recursos

A veces el producto es el Mismo pero lo que varía es el precio (por ejemplo las tiendas que venden todos los Productos a 10 pesos), otras veces el cambio está en dar una utilidad posterior al envase, en Ocasiones el cambio está en el servicio

Las ideas originales tienen cualidades:

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.

La clave del éxito de un negocio es desarrollar una ventaja competitiva única, que Le permita crear valor para los consumidores y que le sea difícil de emular a la competencia.

Por tal motivo, la Propuesta de valor debe cumplir con las siguientes características:

Para Mejía (2007) el término propuesta de valor

A veces ni siquiera es necesario aportar nada nuevo en términos de tecnología o innovación en el producto o servicio, simplemente se trata de tener una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas que le brinden perspectivas de éxito

Atractivas, duraderas y estar sustentadas en Productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello

No obstante, recuerde que no todos los beneficios son para el Cliente, la empresa también debe ganar en esa propuesta, por lo tanto, debe haber un balance En el beneficio percibido por ambas partes del modelo

Mezcla única de Productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio Que una empresa ofrece a los clientes.

Estrategia empresarial y se define como una mezcla que se forma con la descripción de los Productos o servicios, así como los beneficios que ofrece y los valores agregados que lo Hacen diferente a los de su clase y que pueden ser disfrutados por los clientes

El emprendedor requiere, además, analizar con cuidado

Categorías que se convertirán en ideas de negocio:

Un producto susceptible de ser mejorado, ya sea porque es muy costoso, o bien Porque cuando se descompone o se rompe, no tiene reparación

El emprendedor debe Buscar la manera de añadirle valor, al conjuntar los recursos y conocimientos necesarios para Lograrlo.

Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible Comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes

Es una descripción de la experiencia que obtendrá el cliente a partir de la oferta de mercado De la compañía y de su relación con el proveedor de dicho bien o servicio

El mercado: descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor.

Es posible fabricar un producto u ofrecer un servicio más barato o de mejor calidad que los existentes en este momento

Ser lo suficientemente simple y entendible, para que el cliente potencial aprecie los Beneficios

Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.

La experiencia que recibió el cliente: análisis de la opinión de los clientes en cuanto a la propuesta de valor, ya que es importante recibir realimentación directa y verídica.