

Nombre del alumno:

Miguel Ángel Hernández López

Nombre del profesor:

Ing. Magner Joel Herrera

Licenciatura:

Licenciatura en enfermería

Materia:

Taller del emprendedor

Nombre del trabajo:

Mapa conceptual:

“Nacimiento de la idea del negocio”

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

PROPUESTA DE VALOR

Zimmerer (2005)

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

Difundido originalmente el concepto de propuesta de valor con el nombre de "cadena de valor"

Porter (1985)

Según Porter

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

Jeffrey Timmons (1990)

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

Según Puchol (2005)

Las oportunidades que se convertirán en ideas de negocio como:

Existe demanda de un producto o servicio y nadie ha atendido

En un país existe un producto que en otro no es conocido y que sería una buena oportunidad

Es posible fabricar un producto u ofrecer un servicio más barato o de mejor calidad

Un producto susceptible de ser mejorado, ya sea porque es muy costoso

Un producto es susceptible de ser sustituido ventajosamente por otro con mejores atributos

Capacidad para sustituir una materia prima por otra que ofrezca más ventajas

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer

Los principales elementos según Chesbrough y Rosenbloom

- Propuesta de valor
- Segmento de mercado
- Estructura de la cadena de valor
- Generación de ingresos y ganancias
- Estrategia competitiva

Simplemente se trata de tener una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas que le brinden

- ¿Por qué es necesario el producto?
- ¿Dónde puede hacerse?
- ¿Cuándo debería hacerse?
- ¿Cómo se hace?

Propone para generar ideas

Alex Osborn (2005)

GENERACIÓN DE IDEAS

- Objetivo estratégico de la empresa
- Cómo logrará la empresa ser percibida por el cliente
- Recursos físicos, logísticos, tecnológicos y humanos
- Inversiones necesarias, presentes o futuras
- Objetivos del plan de ventas

Elementos relacionados con el punto de vista de la empresa

- Análisis FODA
- Análisis de la industria y del mercado
- Análisis técnico-operativo
- Análisis organizacional y de gestión del recurso humano
- Análisis financiero.

Modelo para facilitar el desarrollo del negocio se encuentran

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

MODELO DE NEGOCIO

- Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro
- Atrae a líderes e inversionistas
- Obliga a los emprendedores a "aterrizar" sus ideas

Un modelo de negocio tiene tres funciones

- bajos costos
- innovación y diferenciación

Mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias

CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS