



PASIÓN POR EDUCAR

NOMBRE DE ALUMNO:

Guadalupe Liseth Vázquez Recinos

NOMBRE DEL PROFESOR:

Lic. Icel Bernardo Lepe Arriaga

NOMBRE DEL TRABAJO:

ENSAYO: Nacimiento de la idea de trabajo

MATERIA:

Taller del Emprendedor

GRADO:

9no Cuatrimestre

GRUPO:

“A” Trabajo Social Y Gestión Comunitaria

Frontera Comalapa, Chiapas a 06 junio del 2020.

“Hay dos tipos de personas que te dirán que no puedes hacer algo: las que tienen miedo de intentarlo y las que tienen miedo de que tengas éxito”

Ray Goforth

INTRODUCCIÓN

Las ideas como seres humanos nos surgen de repente pero es importante conocer cual es nuestra idea de negocio para poder plantearla de manera correcta con el fin de obtener algún beneficio, y que esta se convierta en gran éxito, dentro de este ensayo se analizará principalmente que es una idea de negocio y como ponerla en práctica, dentro de ella encontraos cientos componentes que nos ayudan a poner orden dentro de ella como son la propuesta de valor, la generación de ideas, el modelo de negocio y las características de este modelo que nos ayudaran para poner en puerta nuestra idea

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Las ideas son todas las representaciones mentales que tenemos sobre algo, ya sean real o imaginarias, pero las ideas de negocio son cuando imaginas o innovas un producto o servicio el cual puedes ofrecer dentro del mercado y del cual se puede obtener algún benéfico a cambio, (Becerra, 2013) menciona: “La idea de negocio es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado. El medio para atraer a clientes y obtener beneficio económico, constituye la oportunidad de negocio y que, a la hora de llevarla a la realidad”. Pero si esta idea es desarrollada correctamente se convertirá en una oportunidad de negocio y el cuál convierte a las personas en emprendedoras.

Las ideas siempre deben estas llenas de originalidad lo que hará que las personas se interesen por obtenerlas y les den un valor único (Lepe, 2020). 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 (p.30) ya que estas ideas tienen que ser originales también se deben cuidar aspectos importantes como su duración o resistencia echas con los mejores materiales para que los clientes obtengan buenas compras y satisfagan su necesidad.

➤ **Propuesta de valor**

La propuesta de valor es una promesa del producto o servicio que se brindará, es la razón por la cual los clientes o usuarios se crean prospectivas y hacen que compren de nuestro servicio y no se vayan con la competencia, (Lepe, 2020) menciona:

La propuesta de valor es definida como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes. Además, comenta que los estudios de mercado nos enseñan que el posicionamiento estratégico consiste en tomar una opción frente al mercado y la competencia por anticipado y definir cómo se quiere ser y cómo se espera que el mercado me perciba (p.32).

La propuesta de valor es todos aquellos pequeños, pero dentro del mercado grandes detalles que hacen que los clientes elijan a la empresa y no a la competencia, pero para ello como empresa debe hacer estudios de mercado que les permitirá conocer lo que los clientes necesitan o esperan de su servicio o producto.

La propuesta de valor debe contar con ciertos elementos como son: cualidades del producto que se refiere prácticamente a los beneficios que ofrece el producto o servicio, relación del consumidor que es la propuesta de los clientes respecto al producto y la imagen y prestigio que son los factores que atraen a los clientes.

➤ **Generación de ideas**

Constantemente como personas buscamos siempre crear o generar nuevas ideas que nos permiten desarrollarnos o bien alcanzar el éxito en los diferentes ámbitos, pero el crear una idea no es tan fácil como se cree, ya que para ello se debe concentrar en que vamos solucionar o que necesidad queremos cubrir por lo que es importante plantearnos una serie de preguntas que nos ayudaran a poner en orden las ideas

Una forma de iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar algunas de las preguntas que Alex Osborn (2005) propone para generar ideas: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?, ¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?, etcétera (p.35)

Todas las preguntas que se planteadas según Osborn nos ayudara a poner en claro la idea generada por lo que una idea debe coincidir con el producto o servicio que deseamos implementar para la sociedad.

Durante la generación de ideas se pueden utilizar diversas herramientas que pueden ayudarnos a pensar, por lo que su objetivo es la cantidad y no la calidad, (Coleban, 2012) afirma: “Cuando pensamos en conseguir ideas nuevas, se hablar de la fase de generación de ideas. Es una fase importante que podemos optimizar utilizando una numerosa técnica de creatividad que nos ayudaran a ir más allá del clásico brainstorming”. La elección correcta de las herramientas nos ayudará a conseguir algo extraordinario y lograr una idea de éxito.

➤ **Modelo de negocio**

Un modelo de negocio es una herramienta previa del plan de negocio que permite definir con claridad qué se va a ofrecer al mercado, cómo se va a hacer, a quién se va a vender, cómo se va a vender y de qué forma va a generar ingresos, es una herramienta de análisis, (Morales, 2019) menciona:

La definición de modelo de negocio es complicada y tiene muchísimas variantes. La definición clásica dice que es “el plan previo al plan de negocio que define qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, quién va a ser tu público objetivo, cómo vas a vender tu producto o servicio y cuál será tu método para generar ingresos.

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. El término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos.

Como se ha mencionado este término es de mucha relevancia ya que es utilizado dentro de las organizaciones, desde hace varias décadas, ya que los negocio han existido en todas las etapas de la vida, así como los emprendedores, (Lepe, 2020) señala: “definen el modelo de negocio de una forma más detallada pues para ellos es necesario, después de tener una idea de valor e identificar el segmento de mercado, poner atención en los costos y en las estrategias a utilizar” (p.43) La importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso. Un modelo de negocio es la forma en que se llevará a cabo una actividad de servicios o manufactura, para que sea rentable y se obtengan beneficios económicos

➤ **Características de los modelos de negocio**

Como ya se ha mencionado el modelo de negocio describe las operaciones de la organización, así como sus componentes, los procesos y sus funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor. El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias. Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de secreto que los diferencia de otros.

Para que un modelo de negocio resulte atractivo y proporcione ganancias, debe poner especial atención en los siguientes puntos, (Lepe, 2020) menciona:

Bajos costos: cuando las compañías tienen los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias. Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia. Algunas medidas que se pueden tomar para mantener los costos lo más bajo posible son: ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad. Por lo que las grandes empresas buscan obtener mejor tecnología y una mejor calidad (p.45).

Innovación y diferencia: debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente (esto es, no sólo tangible, sino de importancia para el cliente), de otra forma no habrá una preferencia por el producto (p.46)

CONCLUSIÓN

Cuando generamos ideas de negocio normalmente lo hacemos para buscar alguna remuneración, para ello es importante desarrollar la idea de manera correcta siguiendo los pasos indicados, cuando la idea se concreta prácticamente nos convertimos en emprendedores, cuando la idea ya está concreta hay que tomar ciertos aspectos que darán realce a nuestro producto y nos diferenciarán de la competencia es ahí donde aplicará el valor de nuestro producto, cada producto es diferente y es ahí donde se encuentra la innovación lo cual es muy importante aplicar dentro de nuestra idea de negocio.

BIBLIOGRAFÍA

- Becerra, V. (21 de Febrero de 2013). *La idea de negocio* . Obtenido de Emprende pyme.net: <https://www.emprendepyme.net/crear-empresa/idea-de-negocio#:~:text=La%20idea%20de%20negocio%20es,que%20tengamos%20%C3%A9xito%20o%20no.>
- Coleban, A. (02 de Abril de 2012). *Generar ideas*. Obtenido de Inteligencia creativa : <https://inteligenciacreativa.com/la-generacion-de-ideas-solo-es-un-paso-del-proceso-de-pensamiento-creativo/#:~:text=Por%20supuesto%20el%20objetivo%20es,fase%20de%20generaci%C3%B3n%20de%20ideas.>
- Lepe, A. I. (2020). Antología Taller del emprendedor . *UDS* , pp. 1-140.
- Morales, G. (11 de septiembre de 2019). *Modelo de negocio: definición y ejemplos*. Obtenido de Gestron: <https://gestron.es/modelo-de-negocios-definicion-y-ejemplos/>