



**Nombre de alumna: Evelin Roblero
Rea**

**Nombre del profesor: Icel Bernardo
Lepe**

**Nombre del trabajo: Nacimiento de la
Idea de Negocio**

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Taller del Emprendedor

Grado: 9 cuatrimestre

Grupo: "A"

INTRODUCCIÓN

La creatividad es parte del ser humano por ello es algo que se ha ido revolucionado hasta lo que es ahora, cada persona tiene ideas, pensamientos diferentes y con ello vienen un sinfín de oportunidades en la vida empresarial, para tener un buen sustento es necesario explotar esa idea y sobre todo saber manejarlo es decir tener las herramientas necesarias para poder sobrellevar todas las circunstancias que vienen con ello.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

El ser humano es un ente creativo, desde su evolución ha ido fortaleciendo esa capacidad ya que era muy importante para su sobrevivencia, cada vez mas las ideas iban fluyendo de forma diferente hasta que tener una idea era una forma de revolucionar el mundo de distintas maneras.

Una idea original es aquella que puede desarrollar un gran emprendimiento en las diferentes industrias existentes. Ya que gracias a esa idea pueden producirse productos o servicios que sean de gran utilidad para la sociedad en general, esta idea puede llegar a diferenciar un producto o servicio de otro, puede que tal vez tengan algunas similitudes, pero siempre habrá algo que haga la diferencia. (Lepe, 2020) afirma: “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). Las ideas pueden hacer que surjan competencias dentro de la misma industria entre organizaciones que ofrecen servicios similares, en ese momento es cuando las personas eligen el producto o servicio que mas se acerque a sus necesidades.

Para que una idea sea bien recibida tiene que contar con ciertas características que la hagan ver única y con un gran futuro, una de esas características es que debe ser atractivas y duraderas y estables y que tenga un gran impacto social que perdure por mucho tiempo.

Propuesta de valor

Es esencial conocer este tipo de propuesta ya que es conocida por ser una estrategia que es utilizado por muchas empresas ya sean pequeñas o grandes porque se puede lograr tener una mayor demanda de productos o servicios. Existen tres autores que tiene un concepto diferente, pero tiene en mismo fin. Uno de ellos es Zimmerer que toma a este tipo de propuesta como una descripción de la meta para elaborar y poder desarrollar un plan estratégico con ello se puede llegar a crear una demanda muy competitiva. Para Metzgel y Donaire, pueden llamarlo como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes. No obstante, para Fayolle es contextualiza el concepto de propuesta de valor en un ámbito del emprendimiento es decir que es necesario crear un valor.

Generación de ideas

Algunas ideas requieren menos inversión que otras ya sea porque es un servicio pequeño o porque no se necesita de mucho esfuerzo, pero no todas las organizaciones o empresas se

dan cuenta de ello, es necesario contar con la capacidad para poder detectarlas así no se haría un esfuerzo monetario mayor al que se necesita. Un punto muy importante al tener en cuenta es cuanta rentabilidad puede llegar a tener una empresa, para ello es necesario que todos los servicios o productos sean eficientes y que se puedan reducir el costo. Algunos puntos se que tienen que analizar por parte del emprendedor para saber cuánta rentabilidad tendrá la empresa: El mercado: descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor. 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. El producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características o atributos de valor para el cliente.

Modelo de negocio

Es el que describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. Todas las actividades que se realizan deben de tener diferentes aspectos dentro de la misma empresa para que logre si objetivo como su propósito, las estrategias que tienen que utilizar, la infraestructura, los productos a ofrecer, las políticas y la relación que tendrán con los clientes ósea el trato que les darán.

Para ello deben de contar con una buena planeación, con buenas estrategias, herramientas y algunos modelos como el Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas). Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia). Análisis técnico-operativo. Análisis organizacional y de gestión del recurso humano. Análisis financiero.

Características de los modelos de negocio

Cada modelo cuenta con características que son de suma importancia ya que se complementan entre sí. Un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor. Su objetivo es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

Es necesario contar con los bajos costos dentro de una compañía no solo por el hecho de elevar las ventas sino por que la empresa puede llegar a ser más rentable. Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias, por ellos para elevarlas es importante disminuir los costos sin que sean de manera exorbitante, los clientes preferirán un producto con buna calidad y un precio razonable.

CONCLUSIÓN

En trabajo social es necesario conocer el funcionamiento de una organización todo el trabajo que conlleva, pero sobre todo saber con exactitud como es que ha ido evolucionando con el paso del tiempo, la creatividad es la base del éxito ya que gracias a su existencia podemos lograr ciertos objetivos que nos propongamos.

BIBLIOGRAFÍAS

Lepe, B. I. (2020). nacimiento de la idea del negocio. taller del emprendedor, 30-104.