



Nombre de la alumna: Belén Azucena Aguilar Solis

Nombre del profesor: Lic. Icel Bernardo Lepe Arriaga

Nombre del trabajo: ensayo NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9º Cuatrimestre, escolarizado Trabajo social y gestión comunitaria

Grupo: "A"

INTRODUCCIÓN

Un plan de negocio siempre se debe tener en cuenta que no se debe encarar como un instrumento de planificación muy rígido, se escribe en papel y con lápiz, está sujeto a permanentes correcciones.

Idea de negocio es el producto o servicio que quieres ofrecer al mercado. El medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico. Constituye la oportunidad de negocio y lo que a la hora de llevarla a la realidad.

Este ensayo tiene como finalidad dar a conocer lo que es una idea de negocio y así mismo a abordara el tema de modelos de negocios y la importancia del valor económico.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

(Ochoa 2012) Argumenta:

Una idea de negocios es una descripción corta y precisa de lo que será tu negocio para ello es necesario tener una idea clara sobre lo que deseas llevar a cabo. (p.12)

Bueno el autor dice que una idea de negocios es una descripción corta, pero para poder llevar a cabo tu propio negocio debes de tener una idea muy clara acerca de lo que quieres hacer, pueden surgir ideas como que producto o servicio tendrá tu negocio, a quienes le vas a vender tu producto o ofrecer tu servicio.

Para mí en mi forma de ver para que un negocio funcione debe de cumplir con las necesidades de la gente brindándoles lo que desean o que necesiten, un aspecto elemental al querer crear tu propio negocio es identificar con lo que tú sabes hacer, que puedes hacer mejor que los demás haz una evaluación de lo tienes.

(Ochoa 2012) Argumenta:

Las ideas de los nuevos negocios son producto de la observación de los cambios que nos rodean y de las nuevas necesidades que se producen en la economía y la necesidad. (p.14)

Una forma de generar ideas exitosas decía el autor que es la observación, y estoy de acuerdo hay que observar la vida cotidiana y reconocer los cambios para así aprovechar las oportunidades de negocio.

Metzgel y Donaire (2007) Señala:

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 (en términos del producto, de la empresa y de su modelo de negocio en general).

Bien Cuando se da una propuesta de valor que ofrece la empresa se analiza los beneficios, lo que cuesta, si el producto o servicio vale la pena, pero si el costo supera lo que vas a portarle, no te va a comprar porque falla la parte fundamental del modelo de negocio. Por lo tanto la propuesta de negocio debe de tener como tu empresa resuelve si en dado caso tu producto o servicio tiene un problema y como lo va a resolver al cliente.

(Ochoa 2012) Argumenta:

El modelo de negocio contiene diferentes fuentes de ideas y la profundidad de cada concepto difiere del campo en el que se aplique. Es usado en áreas como la Teoría tradicional de estrategia, la administración general, la literatura de la administración En información e innovación. (p.34)

Hernández (2013) Señala:

Un modelo de negocio está orientado a la creación de valor total para todas las partes implicadas. Sienta las bases para capturar valor por la empresa focal, al codefinir (junto con los productos y servicios de la empresa) el tamaño total de “la tarta”, o el valor total creado en las transacciones, que se puede considerar como el límite superior para la captura de valor de la empresa.(pp.12)

Un modelo de negocios es el que busca generar ingresos y beneficios, planea como va a servir a sus clientes y así generar ingresos, el modelo de negocios ayuda a los emprendedores a tener en claro las ideas y a ver si son apropiadas, el modelo de negocio tiene como objetivo mantener los costos fijos y bajos y el valor para el cliente tiene que ser alto para aumentar las ganancias.

Conclusión

Se llego a la conclusión que para poder hacer tu negocio puedes usar herramientas como un análisis FODA de ti mismo.

También que tienes que ser muy observador y ver ideas que puedan tener beneficios y satisfacer una necesidad, ahí es la base para que tú puedas sacar provecho y crear tu propio negocio.

También que tienes que tener los precios apropiados tanto para beneficio para ti y maximizar tus ganancias.

Referencia

BOVEDA V., Neyvi Dalila Ochoa Pérez "Diseñando mi propia empresas", Centro de Atención a la Pequeña y Mediana Empresa "CAPYME" Asunción, 2012.

Metzgel y Donaire, 2007

Como elaborar um plano de negócio / Organizado por Miguel Angel Hernández BRITO; colaboradores Haroldo. - Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2004.