

**Nombre de la alumna:**

Nancy Karina Gordillo Méndez

**Nombre del profesor:**

Lic. Icel Benardo Lepe Arriaga

**Nombre del trabajo:** ensayo

**Materia:** taller del emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

**Grado:** 9° Cuatrimestre

**Grupo:** "A"

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....3

NACIMIENTO DE LA IDEA DE  
NEGOCIO.....4-5

CONCLUSIÓN.....6

BIBLIOGRAFÍA.....7

## INTRODUCCIÓN

El nacimiento de una empresa, negocio o cualquier otra cosa que deseamos iniciar. Nace parte de una idea, donde se centra en encontrar un producto o servicio que satisface las necesidades de los clientes o consumidores

Cuando se tiene una idea relativa al desarrollo de una empresa o negocio, se ha dado el primer paso para el nacimiento de la empresa o negocio. En la que supone la presencia una persona innovadora, creativa. El valor agregado en la cual tu producto se diferenciará de los demás.

A continuación le presento los aspectos que son primordiales en la creación de una empresa o negocio que nos ayudará alcanzar el éxito.

## **“NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO”**

Para comenzar La propuesta de valor es un tema de gran interés, sobre todo para cualquier empresa, ya que la propuesta de valor es un recurso indispensable para transmitir de manera objetiva y directa las ventajas que una empresa puede aportar a sus clientes. Creando un producto con cualidades únicas, como el precio, la calidad, imagen, prestigio entre otros. Así mismo un servicio que se ofrece. Sin embargo Esto hace más atractivo para el cliente frente a la competencia. Ya que Si el servicio o producto responde a unos beneficios para el cliente, se diferenciará de sus competidores. Metzgel y Donaire (2007) afirman:

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)

De mismo modo generar un propuesta de valor trae mayores ingresos, siempre y cuando las empresas o negocios tienen bien definidas sus propuesta de valor. Porque estarán ofreciendo un producto de calidad que satisfacen sus expectativas del cliente, de igual manera pasa con el servicio que tú brindas, haces que tus clientes te prefieran. Sin embargo cualquier empresa puede ofrecer los mismos productos o servicios que tú brindas, pero tu propuesta de valor es lo que va a cambiar. Creando productos innovadores que marque la diferencia entre las demás empresas.

La generación de ideas se refiere a un proceso creativo que lleva a la representación mental de algo que se desea crear o desarrollar; se pueden generar ideas de muchas cosas, como por ejemplo para un proyecto, una investigación, un negocio, una obra de arte, entre otras muchas más. Puesto que en cualquier área de la vida se requiere del desarrollo de la creatividad. Lepe (2020) señala:

Aunque no siempre, las ideas tienen que ver con el producto; 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 (por ejemplo las empresas de comida rápida, las que entregan a domicilio o las empresas que

venden productos que sólo pueden adquirirse en línea), otras veces está en el proceso de producción (dar eficiencia y mayor rentabilidad al producto, reducir su costo), entre otras.(p.35)

Considero que el precio es un elemento fundamental que influye mucho en el cliente o consumidor, quizá en algún momento nos hemos topado con varios artículos que satisfacen nuestras necesidades, pero que pasa, nos decidimos por el mas barato.es por eso que las empresas o negocios deben tener siempre en cuenta el manejo de los precios. Donde puedan crear estrategias de precios que les van a resultar exitosas y puedan vencer la competencia. Es cierto que no solo el precio es fundamental, sino también las empresas o negocios deben tomar en cuenta la marca, calidad, si es durable y el servicio que también influye muchos en el consumidor.

Un modelo de negocio es una herramienta fundamental, en la que las empresas o negocios pueden llevar acabo, y de la misma manera alcanzar el éxito. Ya que este tipo de modelo les permite tener mayores ingresos. Con la finalidad de conseguir o atraer clientes. Lepe (2020) afirma:

Un modelo de negocio (también conocido como diseño de negocios) 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, entre otros.(p.40)

El ejemplo anterior descrito sobre el modelo de negocio es que se relaciona con la forma en la que un negocio hace dinero, entrega valor a los clientes. Principalmente se centra en la oportunidad. En ese mismo sentido, existen todos los acuerdos básicos interrelacionados diseñados y desarrollados por una empresa o negocio, en la actualidad y en el futuro, así como todos los productos básicos o servicios que ofrece las empresas y el negocio, o va a ofrecer, sobre la base de estos acuerdos que se necesitan para alcanzar sus metas y objetivos.

Al definir claramente los costos bajos de los productos, permite que la compañía pueda ganar mayor ventaja competitiva, puesto que Ninguna compañía puede subsistir a largo plazo si sus costos de distribución no son bajos en comparación con otras empresas. Lepe (2020) argumenta:

Bajos costos, Si la compañía tiene 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. (p.45)

Es evidente que las empresas deben reconocer la importancia de la fijación de precios como una herramienta para diferenciar un producto o servicio de los competidores. A los clientes siempre les llama la atención los precios bajos, en lo cual debe ser considerable disminuir los costos tanto de un producto o servicio. De esa manera las ventas de las empresas van a incrementar.

Es fundamental manejar la creatividad a cerca de un producto, ya que la idea principal es que los productos que se introducen en el mercado deben ser únicos y originales, que se distinguirá de los demás. Y de la misma forma logras que los clientes te prefieran. Lepe (2020) señala:

La diferenciación o innovación 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. (p.46)

Hoy en día existen competidores en mayor cantidad, y debido a las altas exigencias de los consumidores contar una diferenciación es la base para alcanzar el éxito.

## **CONCLUSIÓN**

Puedo concluir que para crear una empresa o negocio que deseamos, es necesario que desarrollemos bien nuestra idea, ya que esto nos traerá mejores beneficios, teniendo en cuenta sobre el producto o servicio que voy a ofrecer a mis clientes, si estoy satisfaciendo las necesidades de mis clientes, generando también una propuesta de valor, ya que este es un elemento fundamental para que mis clientes elijan mi producto y no el de otros. También llevando acabo el modelo de negocio es una manera en la cual puedo definir claramente lo que voy a brindar a mis clientes y de qué manera.

## Bibliografía

- Metzger,M., YDonaire,v.(2007).propuesta de valor.p.32
- Lepe,I.B(2020).taller del emprendedor.p.30-45