



**Taller del emprendedor**

**Lic. Ana Laura Culebro Torres**

**Nacimiento de la idea de negocio**

**Manolo Enrique Rivera Escobar**

**9o**

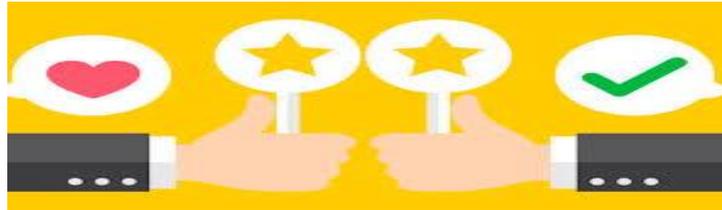
**Lic. administración y estrategias de negocio**

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 4 de junio del 2020

# 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 y le den una posición única y superior en el mercado.**

**\* Fayolle (2007) contextualiza el concepto de propuesta de valor en un ámbito más global al decir que —el emprendimiento se trata de crear valor|.**

**Una propuesta de valor es básicamente ofrecerle a nuestros clientes una propuesta que les llame la atención y nos elijan a nosotros como empresarios en caso de ofrecer un valor o servicio.**

### **Características de la propuesta de valor**

**\* Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.**

**\*Incluir información relevante de nuestro producto a los clientes**

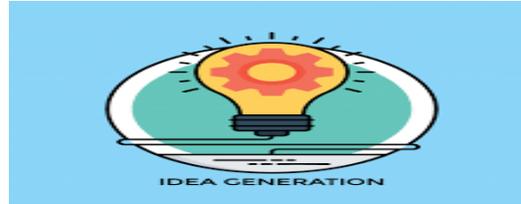
**\*Conocer y reflejar las características viables o no de nuestro producto para atraer clientes**

**\*Comunicar nuestra ventaja competitiva**

**\*Ser simple y entendible para que el cliente aprecie nuestros beneficios**

**\*Buscar la fidelidad del cliente al ofrecerle los beneficios que ofrecen nuestros productos o servicios**

## **Generación de ideas:**



***Si sabemos detectar y aplicar correctamente una idea que genere frutos en nuestra empresa, esta idea nos generara grandes beneficios***

***La generación de ideas no necesariamente tiene que aplicarse en el producto, debemos de tomar en cuenta todos los aspectos que nos puedan generar el aumento de consumidores, como el precio, en el envase, en el servicio que brindamos o en el proceso de producción, en fin se trata de generar ideas para mejorar esos procesos o aspectos y así los clientes nos prefieran***

# **Modelo de negocio:**



**El modelo de negocios describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.**

**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.**

**Los modelos de negocio comprenden los aspectos que se enlistan a continuación:**

- \* Seleccionar a sus clientes.**
- \* Segmentar sus ofertas de producto/servicio.**
- \* Crear valor para sus clientes.**
- \* Conseguir y conservar a los clientes.**
- \* Salir al mercado (estrategia/canales/logística/distribución).**
- \* Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo.**
- \* Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente.**
- \* Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes internos y externos.**