



NOMBRE DE ALUMNO:

DAYANI THOMAS GONZALEZ

NOMBRE DEL PROFESOR:

JORGE ENRIQUE ALBORES AGUILAR

NOMBRE DEL TRABAJO:

CUADRO SINOPTICO

MATERIA:

PASIÓN POR EDUCAR

TALLER DEL EMPRENDEDOR

GRADO Y GRUPO: 9°A

COMITÁN DE DOMÍNGUEZ CHIAPAS

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Generación de 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.

El emprendedor requiere, además, analizar

- El mercado
- La experiencia que recibió el cliente
- El producto o servicio que ofrece
- Las alternativas y las diferencias
- Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado.

La propuesta de valor debe considerar una serie de elementos muy importantes tanto para el cliente como para la empresa.

Elementos relacionados con el cliente

Elementos relacionados con el punto de vista de la empresa

Modelo de negocio

describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social

facilitan el desarrollo del modelo

- 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.

Los modelos de negocio comprenden los aspectos que se enlistan

- 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.

Un modelo de negocio tiene tres funciones esenciales

- Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito
- Atrae a líderes e inversionistas
- Obliga a los emprendedores a —aterrizar|| sus ideas en la realidad.