



**Nombre de alumno: Santos Espinosa
María José**

**Nombre del profesor: Aldo Irecta
Nájera**

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

**Nombre de la materia: Taller del
Emprendedor**

Grado: Noveno Cuatrimestre

Grupo: Diseño Gráfico



PROPUESTA DE VALOR AGREGADO

El concepto de propuesta de valor fue originalmente difundido por Porter (1985), la cadena de valor es un concepto muy importante, ya que a través de ella se identifican los procesos a seguir dentro del negocio, ayuda a elegir indicadores y necesidades de recursos.

Para entender la importancia que el concepto de propuesta de valor tiene en un negocio se presentan las siguientes definiciones por autores.

Es definida por Metzgel y Donaire (2007),

Mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Fayolle (2007) contextualiza

El emprendimiento se trata de crear valor

Kotler, más recientemente, señala

Que se da una dinámica de interrelación entre el individuo y la creación de valor.

Bruyat (1993), señala

Se define como una mezcla que se forma con la descripción de los productos o servicios,

Características de la propuesta de valor agregado

Reflejar la funcionalidad,

Incluir información importante

Conocer y reflejar las características, visibles o no.

Comunicar lo que hace mejor la empresa

Ser lo suficientemente simple y entendible,

Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios

Kloter señala varias etapas para el desarrollo de la propuesta de valor

Elegir un posicionamiento amplio para el producto

Determinar una postura de valor para el producto

Desarrollar la propuesta de valor total del producto

GENERACION DE IDEAS

Negocio. Consiste en una actividad, sistema, método o forma de obtener dinero a cambio de ofrecer alguna forma de beneficio a otras personas.

Una idea Es una imagen que existe o se halla en la mente.

Una idea de negocios es una descripción corta y precisa de las operaciones básicas de un negocio que se piensa abrir.

El emprendedor requiere, además, analizar con cuidado:

El mercado

La experiencia que recibió el cliente

El producto o servicio que ofrece al cliente

Las alternativas y las diferencias

Las evidencias o pruebas que tiene la empresa

Categorías propuestas por Kaplan y Norton

O se puede pensar en las siguientes opciones

Mejor compra o menor costo total

Vanguardia en el desarrollo de productos

Llave en mano

Cautiverio

Ofrecer mejor calidad

Dar más por el dinero

Lujo y aspiración, también llamado más por más

Crear la necesidad de tenerlo

Ofrecer lo mismo por menos

Existen cinco elementos de entre los cuales un emprendedor puede elegir

Utilizar una nueva tecnología para producir un nuevo producto.

Utilizar una tecnología existente para producir un nuevo bien

Utilizar una tecnología ya existente para crear un producto viejo de una forma nueva,

Encontrar nuevas fuentes de recursos

Identificar cómo el producto puede ser llevado a mercados