ALUMNOS:

ENRIQUE VÁZQUEZ GONZÁLEZ

DOCENTE:

ANDRES ALEJANDRO REYES

MATERIA:

TALLER DEL EMPRENDEDOR

CARRERA:

LIC. ENFERMERIA

GRADO Y GRUPO:

9NO "A"

TRABAJO:

Cuadro sinoptico unidad 2

Comitán de Domínguez Chiapas,11 de junio del 2020

- unidad ll nacimiento de la idea de negocio.
  - caracteristicas de los modelos de negocio
    - un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor.
    - El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.
    - Para que un modelo de negocio resulte atractivo y proporcione ganancias, debe poner especial atención en los siguientes puntos:
      - Bajos costos
        - para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.
      - Innovación y diferenciación
        - 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
  - elementos de los modelos de negocio
    - El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer.
    - antes de redactarla, dar a respuesta a las siguientes preguntas:
      - - ¿Quién es el cliente potencial para la empresa?, - ¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial?, - ¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa?, - ¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio?, - ¿Con qué recursos se cuenta y cuáles es necesario conseguir?, - ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto (futuro esperado de la empresa)?, - ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa?.
      - Los principales elementos que componen a un modelo de negocio, según Chesbrough y Rosenbloom, son los siguientes:
        - respuesta de valor, segmento de mercado, segmento de la cadena de valor, generacion de ingresos y ganancias, posicion de la compania en la red de oferentes (competencia), estrategia y competitiva.
    - Según Osterwalder y Pigner (2009), existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio, y éstos cubren las principales áreas del negocio: consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera:
      - 1. segmento del mercado, 2. propuesta de valor, 3. canales de distribucion, 4. relacion con los consumidores, 5. flujos de efectivo, 6. recusrsos clave, 7. actividades clave, 8. socios clave, 9. estructura de costo.
  - naturaleza del proyecto
    - es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo.
    - Proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa.
      - El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen.