Luis Enrique Aguilar García

Andrés Alejandro Reyes

Cuadro sinóptico

Taller del emprendedor

Grado: 9° Cuatrimestre

Grupo: “B”

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de junio del 2020

- Características de los modelos de negocios
  - Un modelo de negocio
    - Describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones
    - Objetivo
      - Es mantener los costos fijos bajos
      - El valor para el cliente alto para maximizar las ganancias
    - La estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus áreas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa, determinan un modelo de negocio único.
  - Bajos costos
    - Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias.
    - Medidas para mantener los costos
      - Ser el número uno en el área o sector
      - Teniendo un muy buen control
      - Esquema administrativo modesto
      - Materias primas superiores
      - Tecnología con alto control de calidad.
    - El consumidor concibe como mayor valor el hecho de que el costo se disminuya, y esto se puede dar mediante diferentes medidas
      - Aumento de la confiabilidad del producto
      - Que éste sea de más fácil uso
      - Aumento de la garantía y entrega rápida
  - Innovación y diferenciación
    - todas sus actividades y costos en el proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final o producto terminado
    - formas de establecer diferenciación en la cadena de valor
      - incluyen trato al cliente, tiempo de entrega, garantía, calidad y servicio
    - Características
      - El uso de tecnologías apropiadas
      - Basar el modelo en la eficiencia en el uso de recursos como el capital y el trabajo
      - La producción local, por una cuestión lógica de reducción de costos, y para una mayor adaptabilidad del producto a las características y necesidades locales

- Elementos de los modelos de negocios
  - proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer
    - antes de redactarla
      - ¿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?
  - elementos que componen a un modelo de negocio
    - Propuesta de valor
      - Esta se obtiene mediante una descripción del problema del consumido
    - Segmento de mercado
      - Es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto
    - Estructura de la cadena de valor
      - posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor
    - Generación de ingresos y ganancias
      - forma en que se generan los ingresos, el costo de la estructura y los márgenes de ganancia.
  - principales áreas del negocio
    - Segmento del mercado
      - Los consumidores constituyen el elemento primordial de cualquier modelo de negocio, sin ellos la compañía sería incapaz de sobrevivir mucho tiempo.
    - Propuesta de valor
      - Es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás.
    - Canales de distribución
      - Es la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores.
    - Relación con los consumidores
      - La empresa debe establecer el tipo de relación que desea con los segmentos de mercado que le interesan

- Naturaleza del proyecto
  - Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo
    - cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo.
  - A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio.
  - 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.
    - Las oportunidades están en cualquier parte, sólo hay que saber buscarlas.
  - la cédula del ejercicio
    - para ello deberá realizar una lluvia de ideas para determinar el producto o servicio de la futura empresa
    - Una vez que se generan las ideas, es necesario evaluarlas mediante los criterios que el emprendedor juzgue convenientes, a fin de seleccionar la mejor de ellas.