



Nombre de alumno:

Pérez Toledo Jorge Alejandro

Nombre del profesor:

ING. Karina Maricruz Pérez Guillen

Nombre del trabajo:

Cuadro sinóptico

Materia: taller del emprendedor

Grado: 9no cuatrimestre

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 5 de junio 2020

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Propuesta de valor

- 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.
- La propuesta de valor es definida por Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Generación de ideas

- las ideas tienen que ver con el producto; a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio,
- A veces ni siquiera es necesario aportar nada nuevo en términos de tecnología o innovación en el producto o servicio, simplemente se trata de tener una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas que le brinden perspectivas de éxito.
- El mercado: descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor.

Modelo de negocio

- (también conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.
- un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma. Una estructura que será ciertamente útil y eficaz si se sigue paso a paso cada uno de los bloques estratégicos que lo conforman.

Características de los modelos de negocios

- El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias. Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de secreto que los diferencia de otros.
- La combinación de estas variables y el nivel de superioridad del modelo determinan sus ventajas competitivas (el secreto del modelo)

Elementos de los modelos de negocios

- El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios.
- Propuesta de valor: ésta se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor, el producto que resuelve ese problema y el valor de ese producto desde la perspectiva del consumidor.

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. A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio.
- El primer elemento para 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.