



Nombre de alumnos: Rosaicela Palacios Lopez

Nombre del profesor: Karina Maricruz Pérez

**Nombre del trabajo: cuadro sinóptico
unidad2**

Materia: taller del emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: Noveno Cuatrimestre

Grupo: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Comitán de Domínguez Chiapas a 05 de junio del 2020

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Idea de negocio

Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento

Son atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello

Propuesta de valor

Metzgel y Donaire: mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Debe cumplir con las siguientes características:

- Reflejar la funcionalidad
- Incluir información importante para los clientes
- Conocer y reflejar las características
- Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.
- Ser lo suficientemente simple y entendible
- Buscar la fidelidad del cliente

Depende de los elementos:
-cualidades del producto
-relación con el consumidor
-imagen y prestigio

Generación de ideas



El emprendedor requiere, además, analizar con cuidado:
-el mercado
-La experiencia que recibió el cliente
-El producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características o atributos
-Las alternativas y las diferencias
-Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado.

Elementos relacionados con el cliente:
-Características del mercado potencial.
-Necesidad que cubrirán.
-Beneficios de permanencia con el producto, servicio y/o la marca
-Políticas de atención y servicio
-Canal o canales de distribución
-servicios de postventa

Elementos relacionados con el punto de vista de la empresa:
-Objetivo estratégico de la empresa
-Cómo logrará la empresa ser percibida por el cliente
-Recursos físicos, logísticos, tecnológicos y humanos necesarios
-Inversiones necesarias, presentes o futuras
-Riesgos calculados y posibles acciones

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

Los modelos de negocio comprenden los aspectos que se enlistan a continuación:
-Seleccionar a sus clientes
-Segmentar sus ofertas de producto/servicio
-Crear valor para sus clientes
-Conseguir y conservar a los clientes
-Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente

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

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.

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

Bajos costos

Para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia

Algunas medidas que se pueden tomar para mantener los costos lo más bajo posible son:

Ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad:

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Innovación y diferenciación

El valor que la compañía obtiene de su diferenciación con otras depende también del precio y margen de ganancias.

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, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente

- El uso de tecnologías apropiadas
- Basar el modelo en la eficiencia en el uso de recursos
- La producción local

Elementos de los modelos de negocios

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio, según Chesbrough y Rosenbloom, son los siguientes:

- Propuesta de valor
- Segmento de mercado
- Estructura de la cadena de valor
- Generación de ingresos y ganancias
- Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia)
- Estrategia competitiva

Según Osterwalder y Pigner (2009), existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio

- Segmento del mercado
- Propuesta de valor
- Canales de distribución
- Relación con los consumidores
- Flujos de efectivo
- Recursos clave
- Actividades clave
- Socios clave
- Estructura de costos

Naturaleza del proyecto

El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen.

Justificación de la empresa

Una vez que ha seleccionado una idea, debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.



Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa

Propuesta de valor:

Ya que tiene claro cuál es el producto o servicio que ofrecerá la empresa, el siguiente paso es redactar la propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento

Nombre de la empresa: El nombre de la empresa es su carta de presentación. Debe ser:

- descriptivo
- original
- atractivo
- Claro y simple
- significativo
- agradable

Descripción de la empresa:

Tipo de empresa
El giro de una empresa es su objeto u ocupación principal.
-comercial
-industrial
-servicios

Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa

El análisis FODA:

Es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto:
-fortalezas
-oportunidades
-debilidades
-amenazas

Misión de la empresa

La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades.
-amplia
-motivadora
-congruente

La visión:

La visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo. Debe ser:
- Motivadora para todos los integrantes de la empresa.
- Clara y entendible.
- Factible o alcanzable, aunque no sea fácil.
-Alineada con la misión y los valores de la empresa
-realista.