



**Nombre del alumno: Carlos Alejandro
Pérez Pérez**

**Nombre del profesor: Karina Maricruz
Pérez Guillen**

**Nombre del trabajo: Cuadro
sinóptico**

Materia: Taller del emprendedor

Grado: noveno cuatrimestre

Comitán de Domínguez Chiapas a 05 de mayo de 2020.

Unidad 2

**NACIMIENTO DE LA
IDEA DE NEGOCIO**

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

**Las ideas
originales**

tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y
estar sustentadas en productos o servicios

Propuesta de valor

escribe que la meta de
elaborar y desarrollar
un plan estratégico es
crear una ventaja
competitiva

La propuesta de valor
es definida por
Metzger y Donaire
(2007), como la
mezcla única de
productos, servicios

Fayolle

contextualiza el concepto de
propuesta de valor en un ámbito
más global al decir que: el
emprendimiento se trata de crear
valor.

Metzger

comenta que la mayoría de las
personas no pueden explicar qué
hace su empresa; es decir, no
conocen o no tienen clara la
propuesta de valor de la empresa

Unidad 2

Mejía (2007)

el término propuesta de valor, se acuña a partir de estudios sobre estrategia empresarial

Kotler

más recientemente, señala que la propuesta de valor está formada por el conjunto de beneficios que una empresa promete entregar y no sólo por el posicionamiento de la oferta

Generación de ideas

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

categorias propuestas por Kaplan y Norton

- Mejor compra o menor costo total
- Vanguardia en el desarrollo de productos
- Llave en mano
- Cautiverio
- Ofrecer mejor calidad

Modelo de negocio

describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social

Unidad 2

Stonehouse & Pemberton

esta combinación de elementos tiene una asociación positiva con la planeación a largo plazo

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.
- Salir al mercado (estrategia/canales/logística/distribución).

Características de los modelos de negocios

Tal como hemos señalado, un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía

incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones

Elementos de los modelos de negocios

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio, según Chesbrough y Rosenbloom

- Propuesta de valor
- Segmento de mercado
- Estructura de la cadena de valor
- Generación de ingresos y ganancias

Osterwalder y Pigneur

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

Unidad 2

Naturaleza del proyecto

A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio

Proceso creativo

El éxito de la empresa 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

especificando la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve

Propuesta de valor

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

Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto

Unidad 2

Misión de la empresa

es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades

La misión debe reunir ciertos requisitos

- Amplia
- Motivadora
- Congruente

Visión de la empresa

es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo