



**Nombre de alumno: Perla Michelle
Gómez Bernal.**

Nombre del profesor: Karina Maricruz Pérez.

Materia: Taller de Producción.

Grado: 9

Grupo: A

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese y no otro.

Las cualidades de ser atractivas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello.

Propuesta de valor.

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

- Reflejar la funcionalidad.
- Incluir información importante para los clientes.
- Conocer y reflejar las características.
- Comunicar las diferencias con la competencia.
- Ser simple y entendible.
- Buscar la felicidad del Cliente.

Generación de ideas.

Hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

- Mejor compra o menor costo total.
- Vanguardia en el desarrollo de los productos.
- Ofrecer solución a las necesidades.
- Acaparar la mayor cantidad de clientes.

Modelos de negocio.

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

- Guías para las operaciones de una campaña.
- Atrae a líderes de inversionistas.
- Aterrizar las ideas a la realidad.

Características de los modelos de negocio.

Describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes,

- Bajos costos
- Innovación y diferenciación.

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, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios.

- 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.
- Estrategias competitivas.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese y no otro.

Las cualidades de ser atractivas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello.

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.

- Producto o servicio de la empresa.

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.

Tener en claro el producto o servicio que ofrece la empresa.

- Propuesta de valor.
- Nombre de la empresa.
- Descripción de la empresa.
- Ubicación y tamaño de la empresa.

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

FODA es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

- Misión de la empresa.
- Visión de la empresa.
- Objetivos a corto, mediano y largo plazo.
- Ventajas competitivas.