



**Nombre de alumnos:**

**Verónica Cecilia López Gómez**

**Nombre del profesor: Karina Maricruz Pérez**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado:**

**9° Cuatrimestre**

**Grupo: A**

Comitán de Domínguez Chiapas a 4 de junio de 2020.

## Nacimiento de la idea de negocio

### 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.

Fayolle (2007) contextualiza el concepto de propuesta de valor en un ámbito más global al decir que el emprendimiento se trata de crear valor. Este valor es creado por individuos que asumen riesgos en términos de equidad, tiempo y/o entrega profesional para proveerle valor a un producto (o proceso) o servicio.

### Generación de ideas

Una forma de iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar algunas de las preguntas que Alex Osborn (2005) propone para generar ideas: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?, ¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?, etcétera.

### Modelo de negocio

También conocido como diseño de negocios, el cual describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

El término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

### Características de los modelos de negocios

**Bajos costos:** para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.

**Innovación y diferenciación:** La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor, es decir, en 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.

## **Nacimiento de la idea de negocio**

### **Elementos de los modelos de negocios**

**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) y estrategia competitiva.**

**Según Osterwalder y Pigner (2009), existen nueve elementos esenciales: Segmento del mercado, propuesta de valor, canales de distribución, relación con los consumidores, flujos de efectivo, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos.**

### **Naturaleza del proyecto**

**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.**

### **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**

**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, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia; dentro de su contenido especifica los aspectos que motivarán al consumidor a preferirlo, puede ser su precio, calidad, servicio posventa, utilidad, y cualquier otro atributo al que el cliente potencial le otorgue valor.**