



**Nombre del alumno:**

Valeria Trejo Rodriguez

**Nombre del profesor:**

Icel Bernardo Lepe Arriaga

**Licenciatura:**

Enfermería “9no Cuatrimestre”

**Materia:**

Taller del Emprendedor

**Nombre del trabajo:**

Cuadro Sinoptico del tema:

“Estudio del Mercado ”

Frontera Comalapa, Chiapas a 30 de Mayo



**Estudio del Mercado**

**Propuesta de valor**

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

**Generación de ideas**

En todas partes 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.

**Modelo de negocio**

Un 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

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).
- Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo.
- Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente.
- Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes internos y externos.

**Características de los modelos de negocios**

Para que un modelo de negocio resulte atractivo y proporcione ganancias, debe poner especial atención en los siguientes puntos:

- Bajos costos
- Innovación y diferenciación

**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)
- Estrategia competitiva

**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.