



**Nombre de alumnos:**

**Sissy Beatriz Villatoro Alvarado**

**Nombre del profesor:**

**Ana Laura Culebro Torres**

**Nombre del trabajo:**

**Mapa conceptual**

**Materia:**

**Taller del emprendedor**

**Grado: 9no cuatrimestre**

**Grupo: A Licenciatura en Nutrición**

Comitán de Domínguez Chiapas a 16 de enero de 2020.

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## 2.4 Características de los modelos de negocios

un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor.

### 2.4.1 Bajos costos

dice que

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias.

### 2.4.2 Innovación y diferenciación

debe hacer que

algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor

es decir

La razón por la que es necesario este punto es que si la empresa ofrece lo mismo que sus competidores, entonces los consumidores no tendrían por qué preferirla sobre las demás

de valor para el comprador, y se proporcione al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente (esto es, no sólo tangible, sino de importancia para el cliente), de otra forma no habrá una preferencia por el producto

## 2.5 Elementos de los modelos de negocios

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

este se compone por

por elementos principales a un modelo de negocio

### Propuesta de valor

se obtiene

mediante una descripción del problema del consumidor, el producto que resuelve ese problema y el valor de ese producto desde la perspectiva del consumidor

### Segmento de mercado

es

el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto, reconociendo que los distintos segmentos del mercado tienen diferentes necesidades. entre otras

## 2.6 Naturaleza del proyecto

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