

NACIMIENTO

De la idea de negocio

Propuesta de valor

El concepto de propuesta de valor fue originalmente difundido por Porter (1985), con el nombre de cadena de valor.

Según Porter, la cadena de valor es un concepto muy importante, ya que a través de ella se identifican los procesos a seguir dentro del negocio, ayuda a elegir indicadores y necesidades de recursos.

Elementos:

- Cualidades del producto
- Relación con el consumidor
- Imagen y prestigio

El emprendedor requiere, además, analizar con cuidado:

Generación de ideas

Es un proceso creativo e ideal para una empresa ya que se trata de recopilar nuevas ideas para generar, desarrollar y comunicar

- El mercado
- Experiencia del cliente
- Producto o servicio que se ofrece
- Alternativas y diferencias
- Evidencia o pruebas

Elementos relacionados con el cliente

Con el punto de vista de la empresa

La propuesta de valor debe considerar una serie de elementos muy importantes tanto para el cliente como para la empresa.

Modelo de negocio

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

- Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).
- Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia).
- Análisis técnico-operativo.
- Análisis organizacional y de gestión del recurso humano.
- Análisis financiero.

facilitan el desarrollo del modelo:

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.