



**Nombre de alumnos: Ivonne Montserrath González  
Ángeles**

**Nombre del profesor: Ana Laura Culebro**

**Nombre del trabajo: súper nota**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado: 9°**

**Grupo: A**

Comitán de Domínguez Chiapas a 03 de junio de  
2020.



Fayolle (2005) el emprendimiento se trata de crear valor ya que el emprendedor lo busca y lo hace posible al conjuntar recursos y conocimientos

Metzgel y Donaire (2007) mezcla unica de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes



Bruyat (1993) señala que se da una dinamica de interrelacion entre el individuo y la creacion de valor

Elementos para generar una propuesta de valor:

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



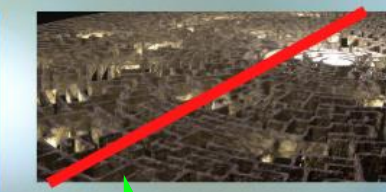
Reflejar la funcionalidad el servicio, la imagen, la calidad y el precio que la empresa ofrece a los clientes

Incluir informacion importante para los clientes como plazos de entrega riesgos o expectativas



Conocer y reflejar las características, visibles o no que atraen a un posible comprador

Ser lo suficientemente simple y entendible para que el cliente potencial aprecie los beneficios



Propuesta de valor

Características de una propuesta de valor

# Idea De Negocio

Generación de ideas

Modelo de negocios

**EN TODAS PARTES HAY IDEAS QUE NO REQUIEREN**

**El emprendedor tiene que analizar con cuidado lo siguiente**

- EL MERCADO:** DESCRIPCION DEL PUBLICO AL QUE VA DIRIGIDO NUESTRA PROPUESTA DE VALOR
- EXPERIENCIA QUE RECIBIO DEL CLIENTE:** ANÁLISIS DE LA OPINION DEL CLIENTE EN CUANTO A LA PROPUESTA DE VALOR
- EL PRODUCTO O SERVICIO QUE SE RECIBIO DEL CLIENTE EN TERMINOS DE CARACTERISTICAS O ATRIBUTOS DEL VALOR DEL CLIENTE**
- LAS ALTERNATIVAS Y LAS DIFERENCIAS:** LOS OTROS PRODUCTOS QUE EXISTEN EN EL MERCADO Y QUE HACE DIFERENTE AL PRODUCTO QUE LA EMPRESA OFRECE
- LAS EVIDENCIAS O PRUEBAS:** LAS VENTAJAS QUE TIENE LA EMPRESA EN EL MERCADO

**Aspectos de un modelo de negocios**

- STEP 01:** Seleccionar a tus clientes, Conseguir y conservar a los clientes, Crear valor para sus clientes
- STEP 02:** Segmentar sus ofertas de productos o servicios
- STEP 03:** Salir al mercado (Estrategia/Canales/Logística /Distribucion)
- STEP 04:** Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo
- STEP 05:** Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes Internos y externos