



**Nombre del alumno: Diana Laura Altuzar Hernández**

**Nombre del trabajo: SUPERNOTA**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado: 9º Cuatrimestre**

**PASIÓN POR EDUCAR**

# PROPUESTA DE VALOR



Metzger y Donaire: Mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

## CARACTERÍSTICAS PROPUESTAS POR METZGER

Refleja la funcionalidad, servicio, imagen, oportunidad, calidad y precio que una empresa ofrece a los clientes.

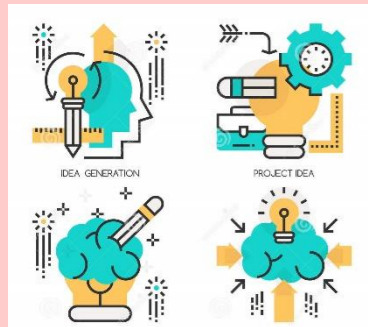


Incluir información importante para clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas.



Comunicar lo que se hace mejor en la empresa o la diferencia de la competencia

# GENERACIÓN DE IDEAS



Es importante utilizar preguntas como:

- ¿Dónde puede hacerse?
- ¿Cuándo debería hacerlo?
- ¿Cómo se hace?
- ¿Debe ser algo nuevo? ¿Modificado? o ¿Mejorado?



El emprendedor debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Mercado
- Experiencias del cliente
- Características o atributos que tiene el producto o servicio
- Alternativas y diferencias
- Evidencias y pruebas que tiene la empresa sobre ventajas



Para tener éxito es indispensable que ambos, el consumidor y empresario resulten beneficiados en el proceso de producción y venta de bienes y servicios



# MODELO DE NEGOCIOS

Amit y Zoot " Un modelo de negocio explicita el contenido, estructura y el gobierno de las transacciones designadas para crear valor al explotar oportunidades de negocio"



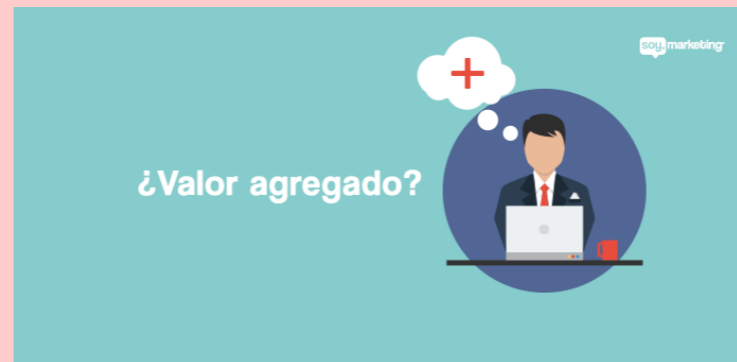
## FUNCIONES ESENCIALES:

Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito.

Atrae a líderes e inversionistas

Obliga a los emprendedores a "aterrizar" sus ideas en la realidad.

Para Betz, un modelo de negocio es una abstracción de un negocio, identifica la manera en que se genera beneficios económicos. Los modelos de negocio son abstractos para poder resumir cómo las entradas de una organización se transforman en salidas con valor agregado



## CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS:

Describe operaciones de compañía incluyendo a sus componentes, procesos y funciones que tiene como resultado un costo para la empresa y valor para el consumidor.

Cuentan con una especie de "secreto" que los diferencia de otros.

Estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus áreas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa

BAJOS COSTOS

