p

Lic. ROCIO GUADALUPE MENDEZ CANCINO

MTRA. KARINA MARICRUZ PEREZ GUILLEN

CUADRO SINOPTICO 2da UNIDAD

TALLER DEL EMPRENDEDOR

9º CUATRIMESTRE

PSICOLOGIA

Comitán de Domínguez Chiapas a 5 de junio de 2020

- Nacimiento de la idea de negocio
  - Fuerza para impulsar
    - Diferenciación
      - Con cualidades
        - .atractivas
        - -duraderas
        - -sustentadas
          - Resulta difícil de encontrar
            - Se necesita
              - Comprender al cliente
                - Sus necesidades
  - Propuesta de valor
    - Zimmer describe
      - Plan estratégico
        - Crear
          - -ventaja competitiva
          - -factores de posicionamiento en el mercado
    - Metzgel y donaire
      - Mezcla única
        - -producto
        - -servicio
        - -beneficios
          - Posicionamiento estratégico
    - Características
      - -funcionalidad
      - -información importante
      - -características
      - -simple y entendible
  - Generación de ideas
    - Utilizar preguntas
      - Alex Osborn
        - -porque
        - -donde
        - -cuando
        - -como
          - Debe analizar
            - -mercado
            - -experiencia
            - -producto
            - -alternativas
            - -evidencia
              - Considerar elementos
                - Cliente
                - -características
                - -necesidad
                - -beneficio
                - Empresa
                - -recursos
                - -riesgo
                - -controles
  - Modelo de negocio
    - Forma de crear
      - -economía
      - -social
        - Diagrama componentes
          - Elementos fundamentales
            - -FODA
            - -industria
            - -técnico-operativo
            - -financiero
            - -organizacional
              - Aspectos
                - **-seleccionar**
                - **-segmentar**
                - **-crear**
                - **-conseguir**
                - -guía
                - -atraer
                - -obliga
  - Características MN
    - Objetivos
      - Costos fijos bajos
        - Bajos costos
          - Medidas
            - -Área o sector
            - -Administración
            - - tecnología
            - -materia prima
        - Innovación
          - Ser diferente
            - Preferencia
              - Tener en cuenta
                - Trato al cliente
                - Características
                - -tecnología
                - -eficiencia
                - -producción
  - Elementos MN
    - Según chesbrough y resenbloom
      - -propuesta de valor
      - -segmento de mercado
      - -estructura cadena de valor
      - -ingresos y ganancias
      - -posición competitiva
        - Según osterwalder y pigner
          - Nuevos elementos
            - -segmentos del mercado
            - -propuesta de valor
            - -canales de distribución
            - -flujos de efectivos
            - -recurso clave
            - -actitud clave
            - -socios clave
            - -estructura de costos
  - Naturaleza proyecto
    - Determinar la esencia
      - Se considera primero
        - Creatividad en la idea
          - Después evaluarlas
            - Definirlas con más detalles
  - Justificación empresa
    - Especificar la necesidad
      - Redactar la propuesta
        - Aspectos de motivación
          - -precio
          - -calidad
          - -utilidad
            - Nombre de la empresa
              - Carta de presentación
                - -descriptivo
                - -original
                - -atractivo
                - -claro y simple
                - -significativo
                - -agradable
  - Análisis FODA
    - Valorar viabilidad
      - -actual
      - -futura
        - -fortaleza
        - -debilidad
        - -amenaza
        - -Oportunidad
          - Realización constante
            - Planear acciones