



Nombre de alumno:

Guadalupe Concepción Vázquez Moreno

Nombre del profesor:

Karina Maricruz Pérez Guillen

Materia:

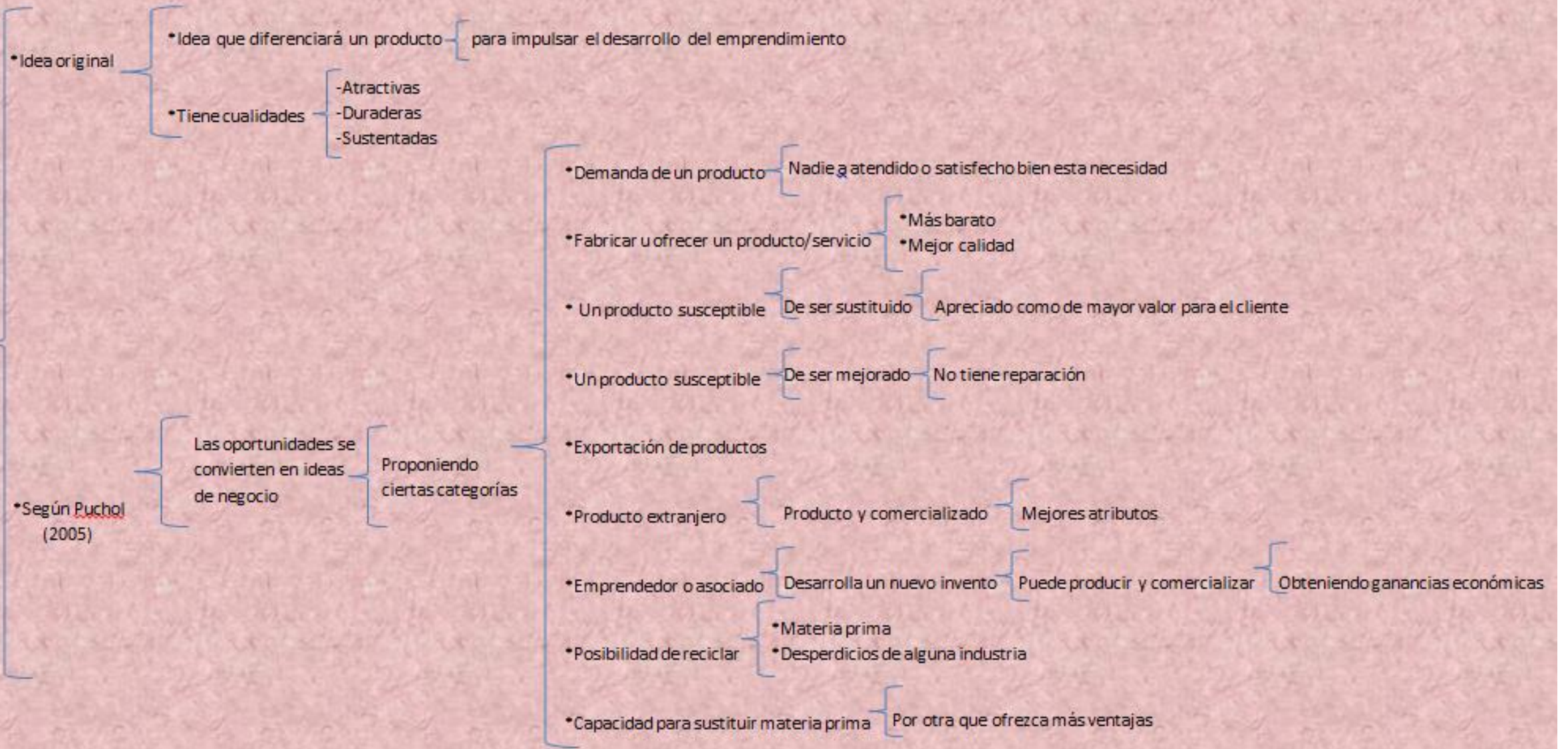
Taller del emprendedor

Grupo:

Psicología noveno



Nacimiento de la idea de negocio



Nacimiento de la idea de negocio

Generación de ideas

*Alex Osborn (2005)

Propone utilizar algunas preguntas para generar ideas

- *¿Por qué es necesario el producto?
- *¿Dónde puede hacerse?
- *¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?

Derivando otras

- *¿Debe ser algo nuevo?
- *¿Modificado? ¿Mejorado?,
- *¿Económico?

*El emprendedor

Requiere analizar con cuidado

- *El mercado { Descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor.
- *La experiencia que recibió el cliente { Análisis de la opinión de los clientes en cuanto a la propuesta de valor
- * El producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características
- *Las alternativas y las diferencias { De otros productos existen en el mercado
- *Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado

*Debe considerar una serie de elementos

Importantes tanto para el cliente como para la empresa

- *Elementos relacionados con el cliente
 - *Características del mercado potencial
 - *Necesidad que cubrirán
 - *Beneficios de permanencia con el producto, servicio y/o la marca.
- *Elementos relacionados con el punto de vista de la empresa
 - *Objetivo estratégico de la empresa
 - *Cómo logrará la empresa ser percibida por el cliente de forma apropiada
 - *Recursos físicos, logísticos, tecnológicos y humanos necesarios.

*Según Mariotti (2007)

Existen cinco elementos

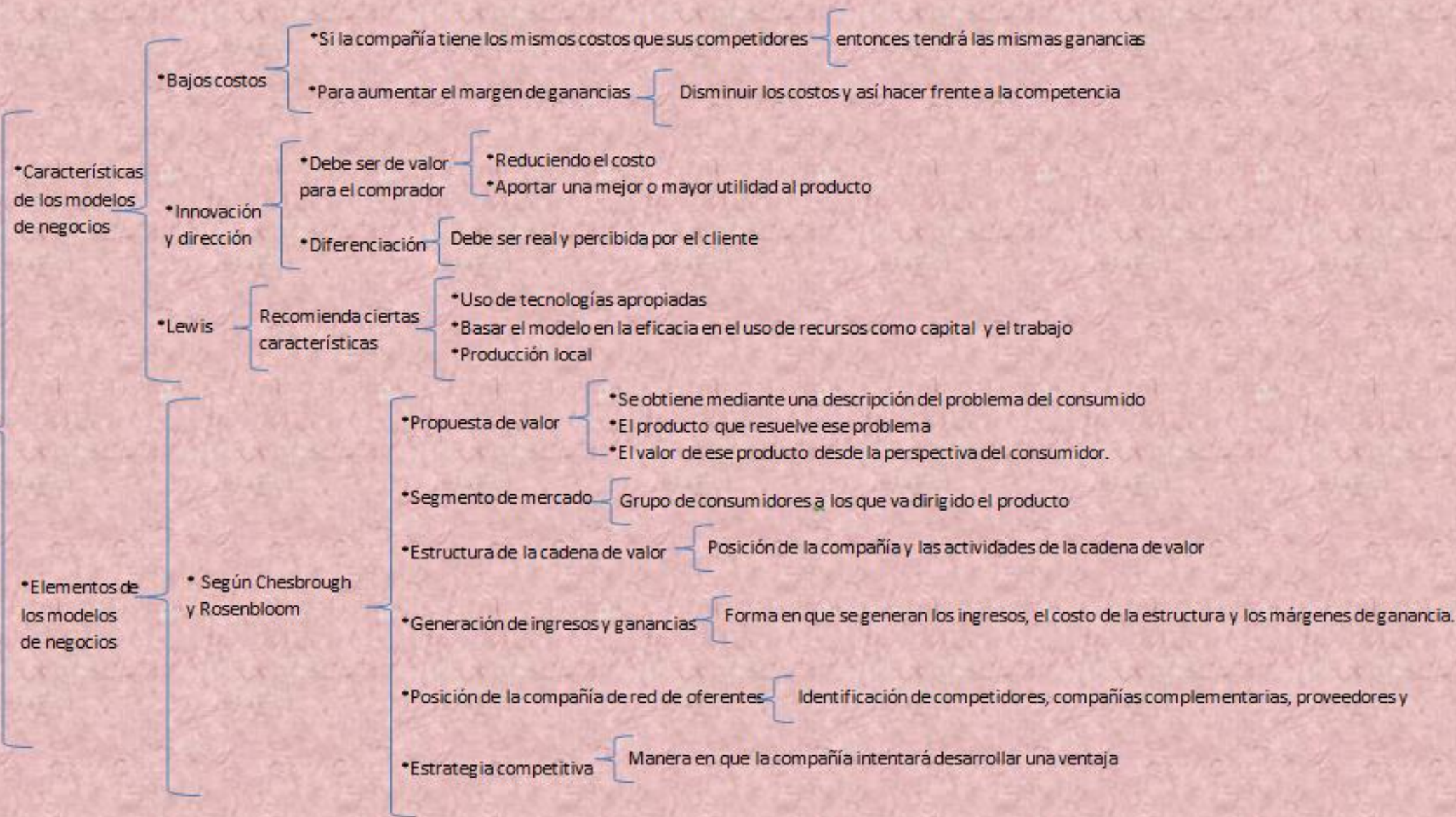
1. Utilizar una nueva tecnología para producir un nuevo producto.
2. Utilizar una tecnología existente para producir un nuevo bien que cubra una necesidad que los ya existentes no puedan cubrir.
3. Utilizar una tecnología ya existente para crear un producto viejo de una forma nueva.
4. Encontrar nuevas fuentes de recursos
5. Identificar cómo el producto puede ser llevado a mercados en los que antes no se distribuía

Nacimiento de la idea de negocio

Modelo de negocio

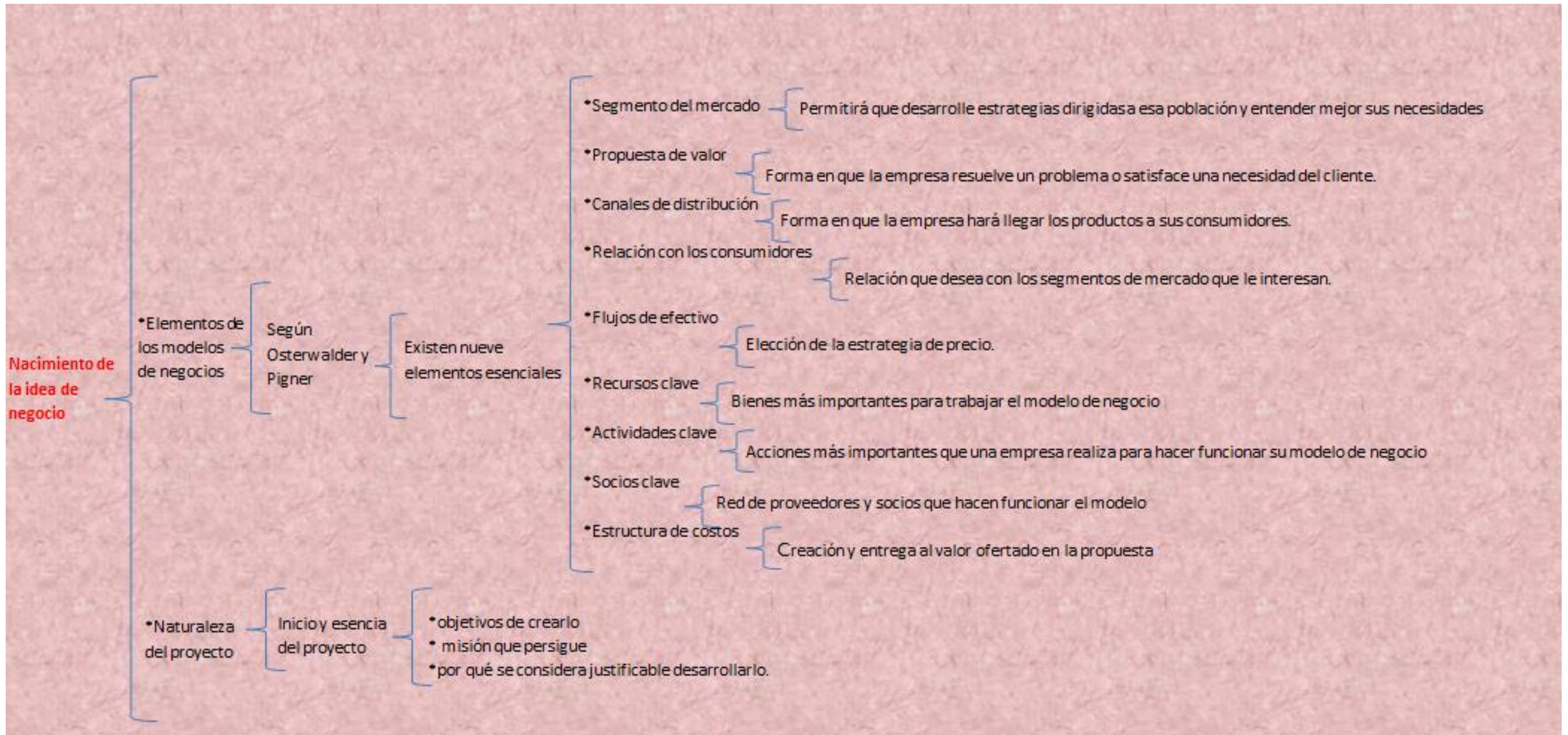
- Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor
 - Económico
 - Social
- Abarca un amplio rango de actividades
 - Propósito de la misma
 - Estrategias, infraestructura
 - Bienes que ofrece,
 - Estructura organizacional
 - Operaciones
- Su importancia
 - Para el emprendedor es que la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa
 - Determina
 - Fracaso
 - Éxito
- Comprenden los aspectos
 - 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.
- Tiene tres funciones esenciales
 - Guía las operaciones de una compañía
 - Atrae a líderes e inversionistas.
 - Obliga a los emprendedores a aterrizar sus ideas en la realidad.
- Casadesus-Masanell y Ricart (2007)
 - 1. Políticas
 - Forma en la que se deben hacer las cosas.
 - 2. Activos
 - Forma en la que el dinero debe invertirse (obtenerse y utilizarse).
 - 3. Legales
 - Condiciones legales y administrativas.

Nacimiento de la idea de negocio

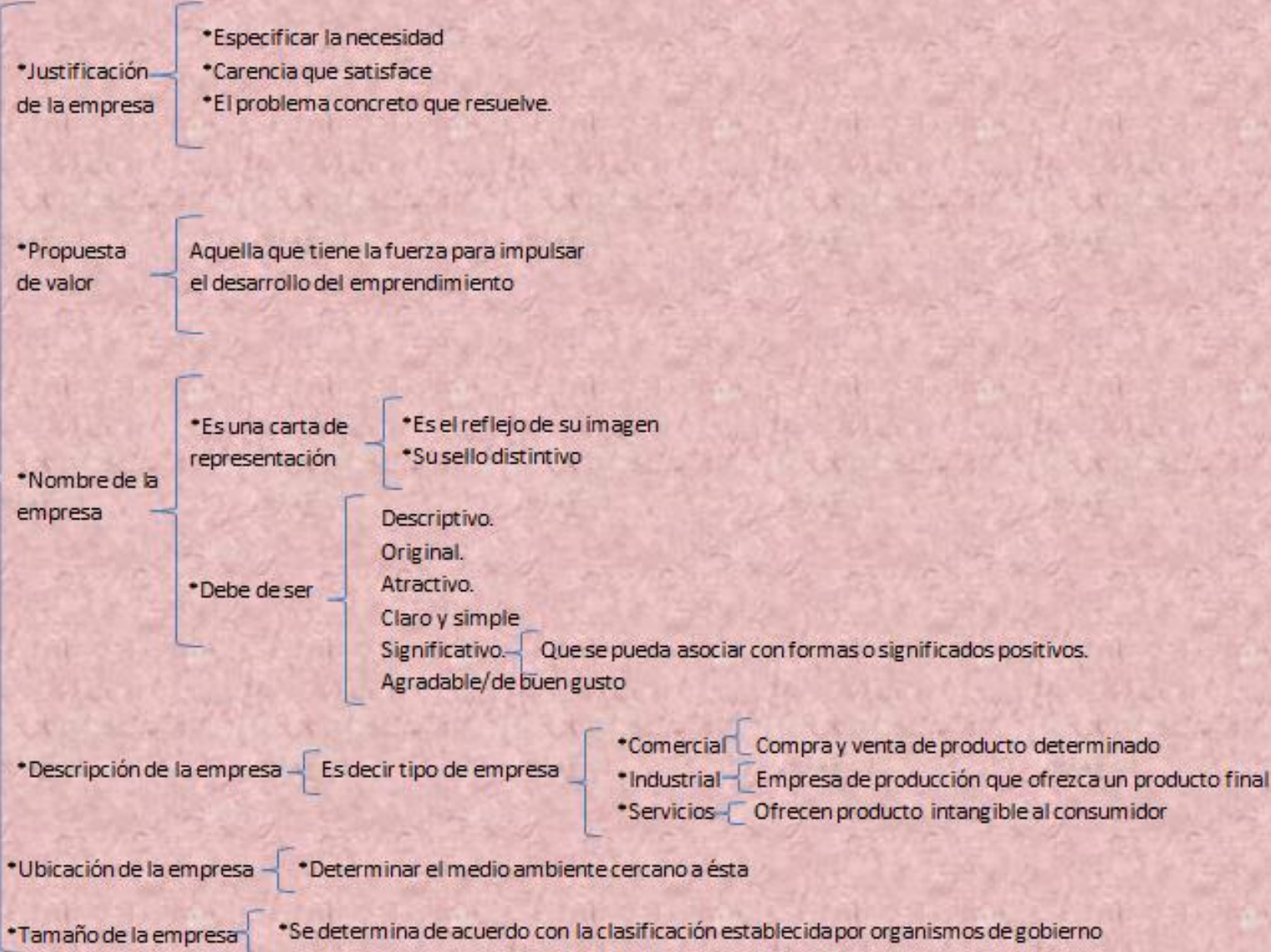


Nacimiento de la idea de negocio





Nacimiento de la idea de negocio



Nacimiento de la idea de negocio

