



América Yoselin Gordillo Martínez

Lic. Karina Maricruz Pérez Guillen

Cuadro sinóptico

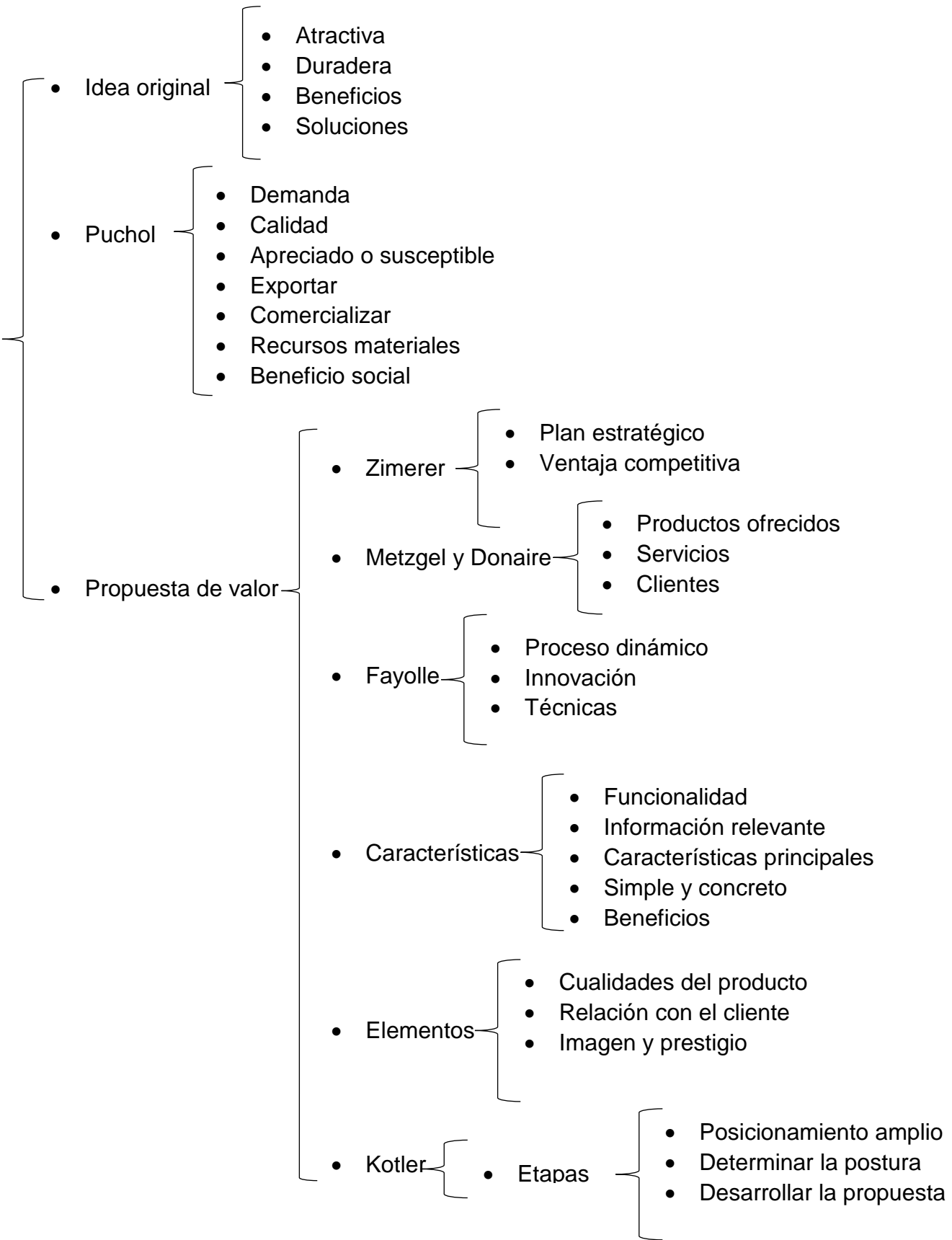
Taller del emprendedor

Noveno cuatrimestre

Lic. Psicología

Comitán de Domínguez Chiapas a 03 de junio de 2020.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO



NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

- Generación de ideas

- Innovación
- Solución
- Inversión

- Preguntas

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

- Emprendedor

- Analiza

- Publico
- Opiniones
- Alternativas
- Evidencias
- Servicios

- Categorías

- Precios económicos
- Tendencias
- Ajuste de necesidades
- Ser atractivo

- Opciones

- Calidad
- Precios accesibles
- Mas por mas

- Empresa

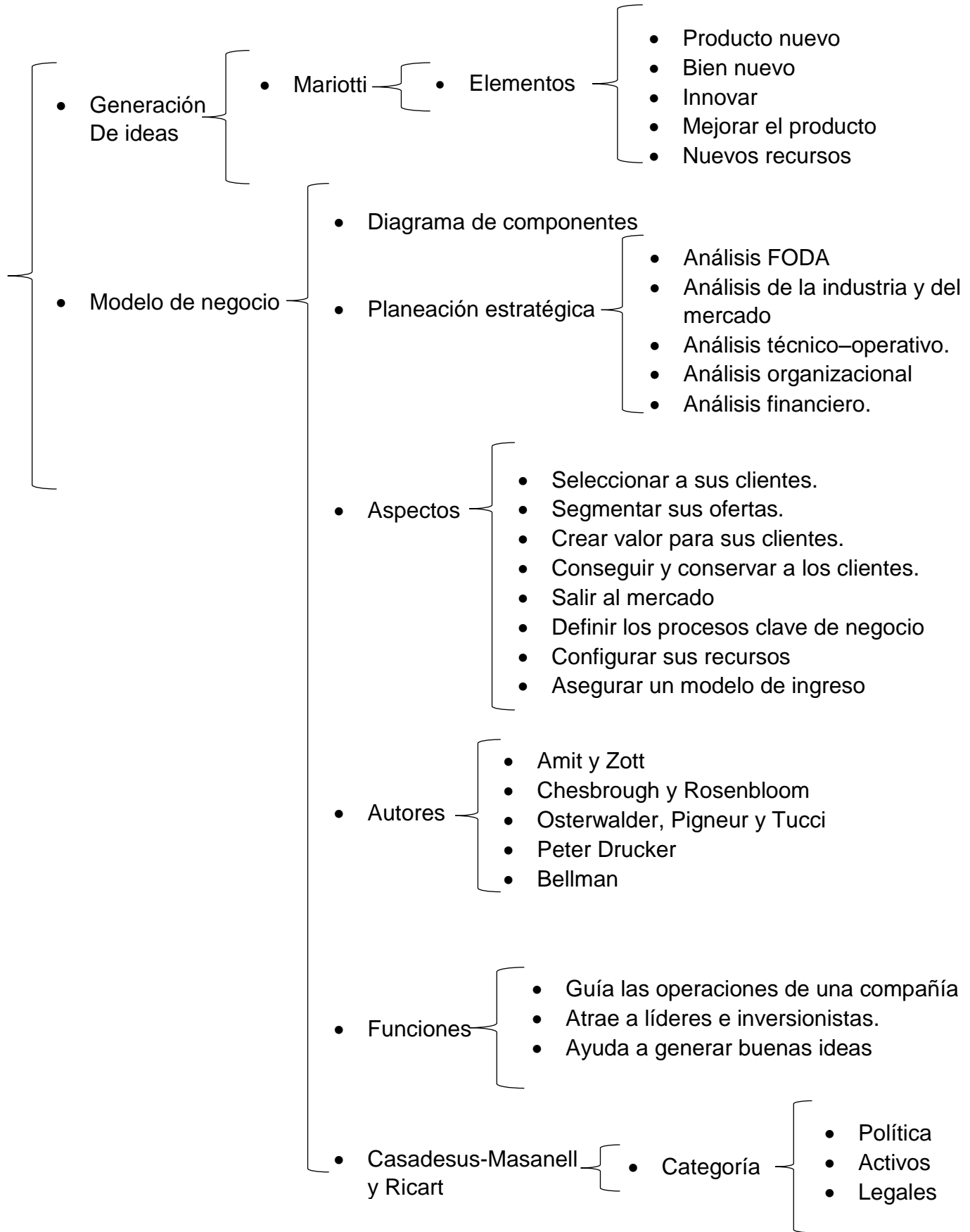
- Punto de vista

- Objetivo estratégico
- Plan de acción
- Recursos
- Inversiones
- Alternativas
- Plan de ventas
- Sistema interno
- Control de calidad

- Considera

- ¿Por qué compra mi cliente?
- ¿Qué lo hace ser fiel a una marca?
- ¿Qué espera mi cliente?
- ¿Cómo ve mi cliente a mi empresa?
- ¿Cómo le gusta ser tratado a mi cliente?

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO



NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

- Características
 - Bajos costos
 - Control
 - Administración
 - Confiabilidad en el producto
 - Innovación y diferenciación
 - Sobresalir
 - Prestigio
 - Mejorar el trato
 - Tecnologías apropiadas
 - Eficiencia
 - Producción local
- Elementos
 - Clarifica
 - ¿Quién es el cliente potencial para la empresa?
 - ¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial?
 - ¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa?
 - ¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio?
 - ¿Con qué recursos se cuenta y cuáles es necesario conseguir?
 - ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto?
 - ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa?
 - Propuesta de valor
 - Segmento de mercado
 - Posición de la compañía
 - Ingresos
 - Competencia
 - Estrategia competitiva
 - Canales de distribución
 - Relación con el cliente
 - Flujos de efectivo
 - Recursos
 - Actividades
 - Socios
 - Estructura de costos
- Naturaleza del proyecto
 - Proceso
 - Idea creativa
 - Lluvia de ideas
 - Criterios
 - Segunda evaluación
 - Definirla
 - Justificación de la empresa

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

- Nombre de la empresa
 - Características de la empresa
 - Original
 - Llamativo
 - Claro y simple
 - Significativo
 - Agradable
- Tipo de empresa
 - Comercial
 - Industrial
 - Servicios
- Ubicación y tamaño de la empresa
- Misión de la empresa
 - Características
 - Atención
 - Alta calidad en sus productos y/o servicios.
 - Mantener una filosofía de mejoramiento continuo.
 - Innovación y/o distingos
 - Requisitos
 - Amplia
 - Motivadora
 - Congruente
 - Contesta
 - ¿Quién?
 - ¿Cómo?
 - ¿Qué?
- Visión de la empresa
 - Motivadora para todos
 - Clara y entendible.
 - Factible o alcanzable.
 - Realista.
 - Alineada con la misión y los valores de la empresa.
- Objetivos
 - Rasgos
 - Ser alcanzables en el plazo fijado.
 - Proporcionar líneas de acción específicas.
 - Cuantificables
 - Claros y entendibles
 - Categorías
 - Corto plazo
 - Mediano plazo
 - Largo plazo

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

- Ventajas competitivas

- Peculiaridades del producto
- Aspectos clave
- Preferencias del consumidor