



Nombre del alumno: Yaneira del Rosario Calvo Pérez

Nombre del profesor: Karina Maricruz Pérez

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9no

Grupo: A

Nacimiento de la idea del negocio

• **La propuesta de valor**

Valor de un negocio

- Plan estratégico
- Ventaja competitiva

Productos ofrecidos

- Innovación
- Técnicas
- Proceso dinámico

• **Generación de ideas**

Es sobresaliente ante todo

- Proyecta eficiencia
- Saca provecho

- Innovación
- Solución
- Inversión

- Ofreciendo calidad
- Precios accesibles

• **Modelo de negocio**

Diagrama de componentes

Planeación estratégica

- Análisis FODA
- Análisis técnico-cooperativo
- Análisis financiero entre otros

Los aspectos nos ayudan a asegurar un modelo de ingreso

• **Características de los modelos de negocios**

Describe las operaciones de la compañía

Bajos costos

- Control
- Administración
- Confiabilidad en el producto

Determinan un modelo de negocio único

• **Bajos costos**

Si la competencia tiene lo mismo todos obtendrán las mismas ganancias

- Puede que bajen los costos
- Para hacer competencia

- Buscan ahorrar tecnología
- Calidad larga del producto

Los consumidores conciben mayor gusto por calidad

• **Innovación y diferenciación**

Debe ser de valor para el comprador

- Proporcionar reducir gastos
- Ofrecer la mejor utilidad del producto

Mantiene el prestigio

- Mejorar el trato
- Eficiencia
- Producción local

• **Elementos de los modelos de negocios**

Proporciona información importante acerca de la selección de clientes

Es importante tomar en cuenta a que llegaremos con esto

- Futuro de la empresa
- Atención de clientes
- Ventajas competitivas

Coincidiendo en la satisfacción del cliente

• **Naturaleza del proyecto**

Es necesario definir la esencia del mismo

Cuáles son los objetivos de crearlo

Una vez generando ideas

Es necesario evaluar criterios que el emprendedor juzgue convenientes

• **Justificación de la empresa**

Se debe justificar la importancia de la misma

Especificar la necesidad o carencia que satisface

Aparece la propuesta de valor

La que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento