



Nombre del alumno: Brisa del Refugio
Hernández Recinos

Nombre del profesor: Andrés Alejandro
Reyes

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9° Cuatrimestre

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de Junio de 2020.

UNIDAD II

Características de los modelos de negocios

Describe las operaciones de la compañía

- Bajos costos
- Innovación y diferenciación

Para aumentar el margen de ganancias

Debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.

La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor.

La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente

Elementos de los modelos de negocios

El modelo de negocio

Proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer.

Recursos necesarios

- ¿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?
- Etc.

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio.

- Propuesta de valor
- Segmento de mercado
- Estructura de la cadena de valor
- Generación de ingresos y ganancias:
- Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia)
- Estrategia competitiva

Naturaleza del proyecto

A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio.

Proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa

- El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen.
- Las oportunidades están en cualquier parte, sólo hay que saber buscarlas.
- Lluvia de ideas para determinar el producto o servicio de la futura empresa.
- Una vez que se generan las ideas, es necesario evaluarlas mediante los criterios que el emprendedor juzgue convenientes.
- Una vez que selecciona una idea, es necesario que defina con más detalle en qué consiste.
- La idea seleccionada debe describirse lo más explícitamente posible.

Bibliografía

UDS. (Mayo de 2020). *Plataforma UDS*. Obtenido de
<file:///C:/Users/52963/Desktop/9%C2%B0%20CUATRIMESTRE/TALLER%20DEL%20EMPREENDEDOR/ANTOLOGIA.pdf>