



**Nombre de alumnos: Doris Edith
Rodríguez López**

**Nombre del profesor: Karina
Maricruz Pérez Guillen**

**Nombre del trabajo: Cuadro
Sinóptico**

**Materia: Responsabilidad Social
Empresarial**

Grado: 9Noveno Cuatrimestre

Grupo: Semiescolarizado

U II
NACIMIENTO
DE LA IDEA
DEL
NEGOCIO

Propuesta
De valor

- *Crear una ventaja competitiva única.
- *Agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía.
- *Mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados.
- *"El emprendimiento se trata de crear valor".
- *Sus características: funcionalidad, incluir información importante, conocer y reflejar las características, comunicar, simple y entendible y buscar la fidelidad del cliente.

Generación
De ideas

- *Utilizar preguntas para generar ideas, porque, cuando, donde y como.
- *Tener una estrategia que permita entrar en el mercado y ciertas ventajas.
- *El emprendedor debe analizar el mercado, el producto, las alternativas, las evidencias y la experiencia que recibió el cliente.
- *Construir la propuesta de valor y analizar cada parte de esta, para saber cómo manejarlas y ayudar a mejorar nuestro producto o servicio.

Modelo del
Negocio

- *Una organización crea captura y entrega valor ya sea económico o social.
- *El propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas y obtención de recursos.
- *Diagrama de componentes claves de la empresa a integrar, iniciar y operar.
- *Definir hacia quien se quiere enfocar el producto o servicio.
- *La importancia es que la planeación se aplique al inicio de las operaciones.
- *El diseño no es definitivo sino que debe evolucionar ante el entorno.

características
de los
modelos de
negocios

- *Describe la operación de la compañía.
- *Incluye todos sus componentes procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor.
- *El objetivo de un modelo de negocio es mantener costos fijos bajos, y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.
- *"EL SECRETO" del modelo los diferencia de otros la estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus áreas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa.

Bajos
Costos

- *Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias.
- *Para aumentar ganancias debe disminuir costos y así hacer frente a la competencia.
- *Medidas: ser el número 1 en el área o sector teniendo buen Control, esquema administrativo, materias primas y tecnología con alto control de calidad y lograr aumento de la confiabilidad del producto, garantía y entrega rápida.

U II
NACIMIENTO
DE LA IDEA
DEL NEGOCIO

Innovación y
Diferenciación

- *El valor que la compañía obtiene de su diferenciación con otras también depende del precio y margen de ganancias.
- *La diferenciación debe ser real y percibida por el cliente.
- *Algunas otras formas de establecer diferenciación incluyen trato al cliente, tiempo de entrega, garantía, calidad y servicio.
- *Modelos de negocios, tecnologías, basar el modelo en la eficiencia en el recurso de capital y el trabajo y la producción local.

Elementos de
Los modelos
De negocios

- *Propuesta de valor: descripción del problema del consumidor.
- *Segmento de mercado: grupo de consumidores a los que va dirigido el producto reconociendo los distintos segmentos.
- *Estructura de la cadena de valor: posición de la compañía y valor.
- *Generación de ingresos y ganancias: forma en que se generan los ingresos ventas, arrendamientos, suscripciones y la estructura.
- *Posición de la compañía en la red de oferentes: identificar competidores, compañías, proveedores y consumidores.
- *Estrategia competitiva: desarrollar una ventaja aprovechable y sostenible a partir de los costos y eficiencia de operaciones.

Naturaleza
del
Proyecto

- *Definir la esencia del mismo, cuales son los objetivos de crearlo, su misión que persigue y porque se considera justificable desarrollarlo.
- *El emprendedor establece y define que es su negocio.
- *Y se termina con el proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa y saber buscar las oportunidades.
- *Llenar la cedula del ejercicio, para ello debe realizar una lluvia de ideas para determinar el producto o servicio de la futura empresa.

Justificación
De la
Empresa

- *Una vez que se ha seleccionado una idea debe justificarse la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface o bien el problema concreto que resuelve.

Propuesta
De
Valor

- *Aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento la idea que diferenciara un producto de elementos similares a los de la competencia.
- *Aspectos que motivaran al consumidor a preferirlo puede ser su precio, calidad, servicio, posventa, utilidad y cualquier otro.

Análisis
FODA

- *Herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto.
- *Misión de la empresa: razón de ser propósito o motivo del cual existe.
- *Visión clara permite establecer objetivos y estrategias.
- *Objetivos de la empresa: corto, mediano y largo plazo son los puntos intermedios de la misión, convirtiéndose en metas y compromisos.
- *Ventajas competitivas: peculiaridades del producto o servicio que lo hacen especial lo cual garantiza aceptación en el mercado.
- *Distintos competitivos: ya existen en el mercado pero se les dará atención especial para que la empresa se distinga por poseerlos.