



**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.