



**Nombre de la alumna: Ruleydi Sales Felipe**

**Nombre del profesor: Eliu morales Roblero**

**Nombre del trabajo: ensayo nacimiento de la idea de negocio**

**Materia: Taller del emprendedor**

PASIÓN POR EDUCAR

**Grado: 9no cuatrimestre**

**Grupo: b**

Frontera Comalapa, Chiapas a 20 de mayo del 2020.

En este presente ensayo daremos a conocer la importancia de las ideas que a su vez son buenas y que nos brindan beneficios y todas las personas somos capaces de crearlas pues es por naturaleza que las personas somos capaces de crear y de igual manera hacer posible las cosas.

En nuestro diario vivir conseguimos buenas ideas es así cuando comienza un sueño que con el empeño necesario podemos llegarlo a serlo realidad va depender mucho de el propósito de la misma

Con ello conseguiremos un buen negocio que pueda satisfacer las necesidades del consumidor y nosotros nos convertimos en emprendedores capaces de realizar o solventar una necesidad o servicio el cual no generara ganancias

Una buena idea no siempre será buena pues podemos fantaciar demasiado y hay cosas que pueden ser ficción y no podemos realizar en nuestro entorno, así bien para llevar a cabo nuestra planeación de nuestra idea debemos de ver las posibilidades para que el mismo se pueda hacer posible

*Para Oliver Camargo, fundador y director general de weplann, "toda idea de negocio tiene como primicia que el cliente pague por ella. Y es que también dice que hay que salir a la calle, escuchar al mercado y ver quiénes podrían ser tus clientes.*

Si bien como menciona Camargo en el párrafo anterior que el propósito de un negocio es la adquisición de ganancias que el cliente pague por ella; de mi punto de vista, también debemos de obtener una conformidad de nuestra clientela para así conseguir clientes fieles a nosotros y a nuestros servicios.

Propuesta de valor

Se dice que la creación de valor es todo en conjunto es el producto / servicio, beneficios que se ofrece a los clientes; la creación de valor está ligada a la innovación y a ventajas. Para la divulgación del val de poder sea posible será necesario comunicar o marcar la diferencia de la competencia, que el cliente aprecie los beneficios y así la obtención de la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios.

*Según Alex osterwalder en su libro business model canvas una propuesta de valor debe crear un diferencial (generación de valor)para un segmento de mercado gracias a una mezcla especificada de elementos adecuados a las necesidades de dicho segmento estos pueden ser*

*Cuantitativos: precio, calidad, reducción de costos, velocidad de servicios etc*

*Cualitativos: novedad, diseño, experiencia, marca, estatus, desempeño, personalización, comodidad, utilidad, experiencia del cliente, etc.*

Si bien como menciona el autor con anterioridad es una forma de solucionar los problemas de los consumidores marcando la diferencia ante la competencia y podemos ver en qué manera lo podemos distinguir y esto beneficiara con la ampliación del mercado, pues al satisfacer las necesidades estos clientes serán los mismos quienes se encargaran de la divulgación de dicha satisfacción generando una mayor competencia a las demás empresas.

*Según Kotler menciona que para el desarrollo de una propuesta de valor se dan etapas:*

- ✚ elegir un posicionamiento amplio para el producto como punto de partida*
- ✚ determinar una postura de valor para el producto, tal como mas por mas, mas por lo mismo, menos por mucho menos, más por menos*
- ✚ y por ultimo desarrollar la propuesta de valor total del producto, en la que se debe responder a la pregunta del cliente: ¿Por qué debo comprarle a usted?*

En lo anterior se hace mención de tres etapas lo cual concluye en que el cliente siempre será nuestra prioridad y nosotros siempre daremos lo mejor para que tengamos preferencia es así como debemos de conquistar al cliente con nuestras mejores armas brindándole lo mismo pero más barato la calidad ante todo y así poder lograr la expansión de nuestro negocio a mayor escala.

Generación de ideas

Ahora bien pasaremos a siguiente tema donde hablaremos sobre la generación de ideas las cuales no siempre se refiere a nuevos productos sino que también se puede reflejar en una nueva marca, diferencia del precio como dijimos antes lo mismo pero más barato en fin algo que sea diferente a lo ya acostumbrado un ejemplo también podría ser la comida rápida con servicio a domicilio lo que hace al consumidor algo atractivo pues se está ahorrando tiempo o evitar salir de su domicilio.

Para llegar a esto se requiere analizar detalladamente y con decir esto nos referimos al mercado a quien va ir dirigido a quienes podríamos ofrecerlo, compararlo con otro producto a servicio para ver cuál es la diferencia y por su puesto si seria de agrado de las personas y comprobar si esto puede ser comprado por las personas.

En conclusión el éxito será el beneficio del consumidor y la empresa pues al consumidor se le satisface una necesidad y la empresa obtiene una ganancia. Y si el servicio es demasiado bueno es señal de extensión y la empresa no solamente estará en un lugar sino tendrá varias sucursales en otros lugares eso significa la expansión de la empresa.