



**Nombre del alumno:**

ANGELA LIZBETH GONZALEZ FIGUEROA

**Nombre del profesor:**

LIC. LIKZA HALLY ROBLERO MUÑOZ

**Licenciatura:**

TRABAJO SOCIAL Y GESTIÓN COMUNITARIA

**Grado:** 9°NO CUATRIMESTRE

**Grupo:** C

**Materia:**

TALLER DEL EMPRENDEDOR

**Nombre del trabajo:**

**CUADRO SINOPTICO:**

*NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO*

Frontera Comalapa, Chiapas a 30 de mayo del 2020

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia.

## PROPUESTA DE VALOR

La mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

## GENERACIÓN DE IDEAS

En todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

## MODELO DE NEGOCIO

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. El término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece.

## BAJOS COSTOS

- Las compañías que buscan ahorrar en tecnología y calidad a la larga pueden presentar un aumento en los costos de sus productos, ya que éstos suelen tener más fallas y/o rechazo por parte de los compradores.
- El consumidor concibe como mayor valor el hecho de que el costo se disminuya, y esto se puede dar mediante diferentes medidas: aumento de la confiabilidad del producto, que éste sea de más fácil uso, aumento de la garantía y entrega rápida, entre otras.

## ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO

El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios.

## NOMBRE DE LA EMPRESA

Es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo y, por ende, debe reunir una serie de características específicas.

## ANALISIS FODA

- El análisis FODA es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.
- Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades (ambas, directamente relacionadas con el proyecto y son de tipo —internoll, es decir, bajo el control del emprendedor para aprovecharse y/o complementarse).

## CARACTERISTICAS

- Reflejar la funcionalidad el servicio la imagen.
- Incluir información importante para los clientes.
- Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador.
- Comunicar lo que hace mejor la empresa.
- Ser lo suficientemente simple y entendible.
- Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos o servicio.

## LO QUE DEBE DE ANALIZAR CON CUIDADO EL EMPRENDEDOR

- El mercado.
- La experiencia que recibió el cliente.
- El producto o servicio que ofrece el cliente.
- Las alternativas y las diferencias.
- Evidencias o pruebas que tiene la empresa.

## MODELO RECOMENDADO

- Análisis FODA
- Análisis de la industria y del mercado.
- Análisis técnico-operativo.
- Análisis organizacional y de gestión del recurso humano.
- Análisis financiero.

## INNOVACION Y DIFERENCIA

- 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.
- Algunas otras formas de establecer diferenciación en la cadena de valor incluyen trato al cliente, tiempo de entrega, garantía, calidad y servicio, entre otras.
- Las compañías que agregan diferenciación en sus productos y procesos son atractivas también para hacer inversiones en ellas.

## PRINCIPALES ELEMENTOS

- 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.

## EL NOMBRE DE LA EMPRESA DEBE SER

- Descriptivo. La denominación, por sí misma, debe reflejar el giro de la empresa y/o sus características distintivas de especialización.
- Original. La ley establece que el nombre de una empresa debe ser nuevo (que no exista ya en el mercado)
- Atractivo. Debe ser llamativo y fácil de recordar.
- Claro y simple. Que se escriba como se pronuncia y viceversa.

## MISION DE LA EMPRESA

La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades. La misión debe contener y manifestar características que le permitan permanecer en el tiempo.

## CATEGORIAS SEGÚN: KAPLAN Y NORTON

- Mejor compra o menor costo total.
- Vanguardia en el desarrollo de productos.
- Llave en mano: ofrecer la solución a necesidades o gustos específicos.
- Cautiverio: busca acaparar a la mayor parte de compradores.

## EL MODELO DE NEGOCIO CUENTA CON:

- ASPECTOS**
  - Seleccionar a sus clientes.
  - Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
  - Crear valor para sus clientes.
  - Conseguir y conservar a los clientes.
  - Salir al mercado
- FUNCIONES**
  - Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito.
  - Atrae a líderes e inversionistas.
  - Obliga a los emprendedores a —aterrizarll sus ideas en la realidad.

## PRINCIPALES AREAS DE NEGOCIO

- Consumidores
- Oferta
- Infraestructura
- Viabilidad financiera

## DESCRIPCION DE LA EMPRESA

- Comercial. Se dedica a la compraventa de un producto determinado.
- Industrial. Cualquier empresa de producción (manufacturera o de transformación) que ofrezca un producto final o intermedio (a otras empresas) se ubica en este giro.
- Servicios. Las empresas que ofrecen un producto intangible al consumidor se clasifican en este giro.

## VISION DE LA EMPRESA

La visión de la empresa es una declaración que ayuda el emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo. Una visión clara permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para llegar a la meta.