



**Nombre de la alumna: Lilia Rodas
Negrete**

**Nombre de La profesora: Lic.Likza
Hally Roblero Muñoz**

Materia: Taller del Emprendedor

Grado: 9°

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: "C"

Frontera Comalapa, Chiapas a 30 de mayo del 2020

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

IDEA ORIGINAL

es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento

Cualidades.

- Atractivas
- Duraderas
- Sustentadas

PROPUESTA DE VALOR

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

Características:

- Reflejar la funcionalidad.
- 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 a la empresa.
- Ser lo suficientemente simple y entendible.
- Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos.

la propuesta de valor es una oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del desarrollo del plan de negocios.

GENERACIÓN DE IDEAS

Es la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

Una forma de iniciar la generación

son con las preguntas:
¿Dónde puede hacerse?
¿Cuándo debería hacerse?
¿Cómo se hace?

el emprendedor requiere, además, analizar con cuidado.

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

MODELO DE NEGOCIO

Es un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma

Modelos recomendados

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

FUNCIÓN

- Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa. atrae a líderes e inversionistas.
- Obliga a los emprendedores a aterrizar sus ideas en la realidad.

CARACTERÍSTICAS

mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.