

**Nombre del alumno:**

Neyli Pérez López

**Nombre del profesor:**

Lic. Liksa Hally Roblero Muños

**Licenciatura:**

Trabajo Social y gestión Comunitaria

**Materia:**

Taller del emprendedor

**Nombre del trabajo:**

Cuadro sinóptico  
(Nacimiento de la idea de negocios)

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Propuesta de valor

Es definido como una mezcla, crear valor, cadena de valor, beneficios y oferta de marca, sus características es reflejar su funcionalidad, dar información para clientes, la comunicación, simple y entendible y fidelidad del cliente los cuales tiene como elementos a considerar las cualidades del producto, relación con el consumidor y la imagen y prestigio.

Generaciones de ideas

El emprendedor debe de analizar, el mercado, experiencia que recibió, el producto por servicio y las alternativas y diferencias, como también los elementos del cliente que son las características de mercado potencial, los beneficios que recibe, la descripción del producto y los servicio de posventa

Modelo de negocio

- Esta se define como:
- Una herramienta conceptual
- Descripción del valor
- Concepto grafico

Aspectos

Es seleccionar clientes, crear valor para clientes, y conseguir, conservar a los clientes

Funciones

Son guía operaciones de compañía, atrae líderes o inversionistas y aterrizan las ideas a la realidad.

Características

- Bajo costos
- Innovación y diferenciación

Elementos

Son: propuesta de valor, segmento de mercado, estructura de cadena de valor, ingresos y ganancias, estrategia competitiva, posición de compañía, canales de distribución, relación consumidores, flujos de efectivos, recursos claves, socios claves

Naturaleza del proyecto

- Justificación de las empresas
- Propuestas de valor
- Descripción de equipo

Tiene que justificar, especificar necesidades, carencia que satisfacer y los problemas

Debe ser descriptivo, original, atractivo, claro, simple, significativo y agradable

Se menciona 3 tipos de descripción los cuales son: comercial, industrial y de servicios

Análisis foda

- Misión
- Visión
- Objetivos
- Ventajas competitiva

Sus requisitos son : amplia, motivadora, y congruente

Debe ser: motivadora, clara, entendible, realista y alineada.

Debe de ser a corto plazo, medio plazo y largo plazo

Tiene dos términos: ventajas competitivas y distingos competitivos