



Nombre del alumno:

Gladis Alejandra Sánchez Hernández

Nombre del profesor:

Lic. Elio Morales Roblero

Licenciatura:

Trabajo Social y gestión Comunitaria

Materia:

Taller del emprendedor

Nombre del trabajo:

Ensayo:

“Nacimiento de la idea de negocio”

Frontera Comalapa, Chiapas a 25 de mayo del 2020

Tener buenas ideas no es extraño, todos tienen ideas, ya que el cerebro está en actividad constante y aun de manera inconsciente buscamos soluciones a problemas, carencias y necesidades y por lo regular las generamos como representaciones mentales.

Las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello.

Una idea original 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, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro.

La propuesta de valor es definida por Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes. Fayolle le da especial importancia al individuo en la propuesta de valor y, al citar a Bruyat (1993), señala que se da una dinámica de interrelación entre el individuo y la creación de valor.

Una propuesta de valor depende de las cualidades del producto, la relación que hay con el consumidor y la imagen y el prestigio que se tiene. La propuesta de valor es una oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del desarrollo del plan de negocios, porque al tener un fuerte impacto hará crecer su mercado y se convertirá en una propuesta competitiva. Ahora bien, los atributos de los productos y servicios que generan la propuesta de valor, están relacionados con la funcionalidad, la calidad, la oportunidad y el precio.

Una forma de iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar algunas de las preguntas para generar ideas: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace? El emprendedor requiere, además, analizar con cuidado el mercado, la experiencia, el producto o servicio, las alternativas y diferencias, y las evidencias o pruebas que tiene la empresa. Después de esta serie de cuestionamientos y del análisis, es necesario construir la propuesta de valor, misma que puede iniciarse con la elección de alguna de las categorías como:

- Mejor compra o menor costo total
- Vanguardia en el desarrollo de productos
- Llave en mano
- Cautiverio

O simplemente se puede pensar en algunas de las siguientes opciones:

- Ofrecer mejor calidad
- Dar más por el dinero
- Lujo y aspiración, también llamado —más por másll:
- Crear la necesidad de tenerlo
- Ofrecer lo mismo por menos
- Menos por mucho menos

La propuesta de valor debe considerar una serie de elementos muy importantes tanto para el cliente como para la empresa.

Además, no debe olvidar tener clara la respuesta a esta serie de preguntas:

- ¿Por qué compra mi cliente?
- ¿Qué lo hace ser fiel a una marca?
- ¿Qué espera mi cliente?
- ¿Cómo ve mi cliente a mi empresa?
- ¿Cómo le gusta ser tratado a mi cliente?

Es indispensable que ambos, el consumidor y la empresa, resulten beneficiados en el proceso de producción y venta de bienes y servicios, de ahí la importancia de tener perfectamente establecida la propuesta de valor.

Por lo general las tecnologías avanzadas atraen a las personas y les ofrecen algo adicional a lo que ya reciben. Y así encontrar nuevas fuentes de recursos que brinden al productor la capacidad para realizar el producto de una forma más eficiente, tanto económica como probablemente de mayor calidad.