



Nombre del alumno: Adela Azucena Solis Calderón

Nombre del profesor: Eliu Morales Roblero



Nombre del trabajo: nacimiento de la idea de negocio

Materia: Taller del emprendedor

Grado: Noveno

Grupo: D

Frontera Comalapa, Chiapas a 20 de mayo de 2020

INTRODUCCION

En el siguiente ensayo veremos sobre el tema de nacimiento de la idea de negocio, en donde podemos observar desde su naturaleza como llega a surgir un negocio y la posibilidad de crear un proyecto emprendedor dinámico, con alto potencial de crecimiento económico, sustentabilidad y perdurabilidad lo cual este tema deriva muchos subtemas como son;

- Propuesta de valor,
- Generación de ideas
- Modelo de negocio
- Características de los modelos de negocios
- Elementos de los modelos de negocios
- Naturaleza del proyecto
- Justificación de la empresa
- Propuesta de valor
- Nombre de la empresa
- Descripción de la empresa
- Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

El nacimiento de un negocio necesita de una buena idea original, las ideas pueden variar según los conocimientos en el que se ha estado trabajando de una experiencia laboral o alguna interacción con el entorno, tienen la cualidad de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello. 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.

2.1 PROPUESTA DE VALOR

Se dice que es definida como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes, su meta es crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores y le den una posición única y superior en el mercado.

Bruyat (1993), señala que se da una dinámica de interrelación entre el individuo y la creación de valor. No se pueden disociar las nociones de propuesta de valor e innovación. La innovación que tiene éxito, ya sea técnica, comercial o de gestión, siempre es origen de una nueva creación de valor, aunque no la única.

2.2 GENERACIÓN DE IDEAS

Se dice que hay ideas que no requieren al menos en un principio ya que se basa en el conocimiento, la imaginación y la forma de ver las cosas para así poder ofrecerla quizás en un mismo precio pero lo que puede cambiar es la forma en cómo se vende o el envase en el cual se ofrece cierto producto, y que para tener éxito 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.

2.3 MODELO DE NEGOCIO

Se dice que es un rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos. La importancia de un modelo de negocio es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso.

Los modelos de negocio comprenden aspectos como: seleccionar a sus clientes, Segmentar sus ofertas de producto/servicio, Crea valor para sus clientes, Conseguir y conservar a los clientes.

2.4 CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor.

Para que un modelo de negocio resulte atractivo y proporcione ganancias, debe poner especial atención en los siguientes puntos: Bajos costos; ya que no puede contar con el mismo precio que sus competidores porque seguiría teniendo las mismas ganancias y para poder estar en margen tendría que disminuir los costos y así poder entrar en competencias, Innovación y diferenciación; se basa en que la empresa haga algo diferente a sus competidores tanto en actividades como en costos.

2.5 ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer. Los principales elementos que componen a un modelo de negocio, son los siguientes: 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, Estrategia competitiva.

2.6 NATURALEZA DEL PROYECTO

Cuando hablamos de naturaleza se refiere a la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo. A partir de su definición el emprendedor establece y define qué es su negocio.

2.7 JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Acá es donde se debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.

2.8 PROPUESTA DE VALOR, NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA PROPUESTA DE VALOR

Se dice que la propuesta de valor es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia; dentro de su contenido especifica los aspectos que motivarán al consumidor a preferirlo, puede ser su precio, calidad, servicio posventa, utilidad, y cualquier otro atributo al que el cliente potencial le otorgue valor.

El nombre de la empresa es la principal ya que es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo y, por ende, debe ser; descriptivo, original, atractivo, claro y simple, significativo agradable.

El tipo de empresa o giro es su objeto u ocupación principal. En México existen tres giros en los que toda empresa se puede clasificar como son: Comercial, Industrial y Servicios.

2.9 ANÁLISIS FODA, MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA

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 que puede definirse sus silabas como; Fortalezas, Debilidades Oportunidades y Amenazas. Cabe aclarar que es necesario realizar constantemente el análisis FODA pues es una herramienta muy útil en las revisiones periódicas indispensables para toda empresa.