



Nombre de alumna: Geni Doyi Ángel Pérez

Nombre del profesor: Eliu morales Pérez



Nombre del trabajo: Ensayo “nacimiento de la idea negocio”.

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9° cuatrimestre

Grupo: “D”

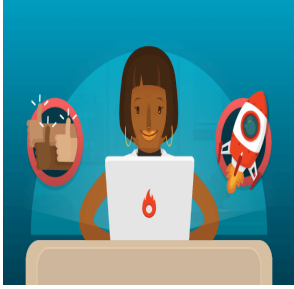
Frontera Comalapa, Chiapas a 21 de Mayo de 2020.

Introducción

Toda empresa nace de una idea, una idea acerca de la fabricación de un producto o la prestación de un servicio que permita satisfacer la necesidad de alguien, el futuro cliente. Cuando se tiene una idea relativa al desarrollo de una actividad empresarial, ya se ha dado el primer paso para crear una empresa; cuando aún no se tiene, lo primero que se debe hacer es buscarla. Pero la idea difícilmente se concretará en una empresa si no está apoyada en una actitud personal: la ilusión; ilusión y entusiasmo por crear algo nuevo, por iniciar una aventura que para algunos durará y marcará toda su vida.



Nacimiento de la idea negocio



En este ensayo hablaremos acerca del nacimiento y funcionamiento de un negocio, la inteligencia que cada emprendedor tiene; el emprendimiento contiene diferentes procesos e ideas originales con cualidades muy atractivos de estar sustentados en productos o servicios que agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello. Todo empieza por una idea genérica, poco precisa, con muchas lagunas que, por medio de un proceso de reflexión y detalle pasará a ser una idea bien validada, para más tarde y tras un largo proceso de planificación, en el que deberemos determinar la dimensión mínima y los recursos y capacidades necesarias, nos llevará al nacimiento de una nueva empresa. Y a partir de ahí, al arte de sobrevivir.

Jeffrey timmons (1990) fue el que creo libros que tratan acerca del desarrollo emprendedor, él fue que aseguro que “una idea original es un requisito para el éxito posterior, pero de ninguna manera asegura el éxito del negocio” es lógico ya que la idea es la esencia del emprendimiento con combinaciones que benefician su desarrollo con un buen plan de negocios. Pero para eso es necesario encontrar ideas y oportunidades a los cambios ya sean tecnológicos, económicos, socioculturales, ambientales entre otros, y a un así de manera inconsciente buscamos soluciones o problemas, carencias y necesidades. Más sin embargo las propuestas de valor ceben ser atractivas para el consumidor, ya que una empresa debe comprender a los clientes. De esta manera las propuestas de valor son atractivas desde cuando inician y en el momento de su desarrollo para poder atraer al cliente de manera que tanto el consumidor salga beneficiado.

2.1 propuestas de valor

Nos habla acerca de la importancia de valor que tiene un negocio a si mismo según zimmer 2005) describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico implica una perspectiva estratégica donde la clave para un buen éxito de un negocio es desarrollar una ventaja competitiva donde permita crear valor para los consumidores de manera que sea tentadora para mantener los clientes.

Ahora bien, la propuesta de valor es definida por metzgel y Donaire 2007) como la mezcla única de servicios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes, a través de ciertos productos y buen servicio. Por otro lado, es importante mencionar que la original propuesta fue difundido por Porter 1985) con el nombre de cadena

de valor” ya que a través de ella se identifican procesos a seguir dentro del negocio y ayuda a elegir necesidades de recurso.

2.2 Generaciones de ideas

Es decir, una forma de propuestas con el paso del tiempo, se trata de tener una buena estrategia que permite entrar en el mercado con ciertas ventajas que brinden perspectivas de éxito. La propuesta de valor debe considerar una serie de elementos muy importantes tanto para el cliente como para la empresa.

2.3 Modelo de negocio

También es conocido como diseño de negocio, esto nos describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor ya sea económico o social donde su propósito es ofrecer una buena estructura organizacional, que sería muy útil y eficaz. Dentro del modelo de negocio es necesario interpretar a quien se quiere enfocar el producto o servicio ya que es importante recordar que el modelo para emprender determina su éxito o su fracaso.

Cinco pasos para emprender un negocio:



Conclusión

Desarrollar una idea o negocio es muy complicado al principio, ya que todo produce una mezcla de sentimientos cruzados con emoción, ilusión, estrés y miedos, lo importante es empezar tu proyecto.

Emprender un negocio es importante porque sus resultados son altamente positivos, su propósito es crear un negocio que permita ofrecer cursos a los miembros de la comunidad a bajos costos.

