



Nombre de alumnos: Alondra Lizet Garcia Garcia.

Nombre del profesor: Myreille Erendira Rodríguez.

Nombre del trabajo: Mapa conceptual de la unidad II.

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: Noveno Cuatrimestre, semiescolarizado.

Grupo: "A"

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de julio del 2020.

Nacimiento de la idea del negocio

Una idea original es aquella que tiene fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento.

Propuesta de valor

Meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico

O

Se contextualiza en el que el emprendimiento se trata de crear valor.

Una propuesta de valor depende de los elementos.

Como

Cualidades del producto, relación con el consumidor, imagen y prestigio.

Generación de ideas

En todas partes hay ideas y que si se tiene la capacidad de detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas.

Modelo de negocio

Es también conocido como diseño de negocio

Y

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor ya sea económico o social.

El

Termino abarca un amplio rango de actividades

Como

Estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con el cliente.

Un modelo de negocio es la forma en que se llevara a cabo una actividad de los servicios o manufactura.

Para

Y se obtengan beneficios económicos de ello.

Un modelo es un mecanismo por el cual el negocio describe la mecánica para la creación de valor económico

Características de los modelos de negocio

Un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía, componente, procesos, y funciones y un valor

Su objetivo es

Mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente para maximizar ganancias.

Nacimiento de la idea del negocio

Bajos costos

Mantener los costos bajos permite ser el número uno en la área o sector, teniendo un muy buen control

Innovación y diferencias

La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor.

La diferenciación o innovación debe ser valor para el comprador.

Incluyendo

El trato al cliente, tiempo de entrega, garantía, calidad, y servicio.

Elementos de los modelos de negocio.

El modelo de negocio proporciona información importante a cerca de la selección de clientes el producto o servicio a ofrecer.

Sus elementos son:

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 los oferentes y estrategia

Existen 9 elementos mas:

- Segmento del mercado
- Propuesta de valor
- Canales de distribución.
- Relación con los consumidores.

- Flujos de efectivo.
- Recursos de clave
- Actividades clave
- Socios clave.
- Estructura de costos

Naturaleza del proyecto

Ante de iniciar cualquier negocio es necesario definir la esencia, objetivos.

Y

A partir de la definición de la naturaleza el emprendedor establece y define que es su negocio.

Nacimiento de la idea del negocio

Justificación de la empresa.

Una vez seleccionada una idea se debe justificar la importancia de la misma.

Y

Especificar la necesidad o carencia que satisface o bien el problema concreto que resuelve.

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 del proyecto.

FODA es un diagnostico que facilita la toma de decisiones.

Y

Y se denomina en 4 componentes

-Fortalezas
-Debilidades

-Oportunidades
-Amenazas