



Nombre de alumno: Alejandro Muñoz Meza

Nombre del profesor: MYREILLE ERENDIRA RODRIGUEZ ALFONZO

Nombre del trabajo: mapa conceptual NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO y sus subtemas del capítulo "2"

Materia: Taller del Emprendedor

Grado: "9º" Cuatrimestre

Grupo: "A"

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de julio del 2020.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Una idea original de negocio es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferencia un producto con elementos similares a los de la competencia, Las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivas y duraderas.

Propuesta de valor:

La propuesta de valor es definida por Metzgel y Donaire (2007), como

señala que se da una dinámica de interrelación entre el individuo y la creación de valor.

Fayolle define que el emprendimiento es un proceso dinámico de creación de valor incremental.

Según Porter, la cadena de valor

Entonces, la propuesta de valor es una oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del desarrollo del plan de negocios,

la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que ofrece a sus clientes.

ayuda a elegir indicadores y necesidades de recursos.

Generación de ideas

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

Tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

Una forma de iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar una variedad de preguntas.

La generación de ideas trata de tener una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas que le brinden perspectivas de éxito

Crear valor para sus clientes.

Modelo de negocio

Un modelo de negocio describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

Un modelo de negocio es la forma en que se llevará a cabo una actividad de servicios o manufactura, para que sea rentable y se obtengan beneficios

La importancia de un modelo de negocio es determinar su éxito o fracaso

Los modelos de negocio comprenden los aspectos

Conseguir y conservar a los clientes

Segmentar sus ofertas de producto/servicio

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Características de los modelos de negocios

un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones

El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de (secreto) de esta forma es como lo hacen llamar

La combinación de estas variables y el nivel de superioridad del modelo determinan sus ventajas competitivas (el secreto del modelo).

Consta de dos puntos clave

Bajos costos: El consumidor concibe como mayor valor el hecho de que el costo se disminuya, mediante diferentes medidas: aumento de la confiabilidad del producto,

Innovación y diferenciación: El valor que la compañía obtiene de su diferenciación también del precio y margen de ganancias.

Elementos de los modelos de negocios

El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, producto o servicio a ofrecer,

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio, según Chesbrough y Rosenbloom, son

Propuesta de valor, Segmento de mercado, Estructura de la cadena de valor, Generación de ingresos y ganancias etc.

Según Osterwalder y Pigneur, existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio son.

Segmento del mercado, Propuesta de valor, Canales de distribución, Relación con los consumidores, Flujos de efectivo, Recursos clave Estructura de costos, esto son los que conforma este modelo de negocio.

Naturaleza del proyecto

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos, cuál es la misión y por qué se considera justificable desarrollarlo.

El primer elemento a considerar en la formación de una empresa es la creatividad y la idea que le da origen al proyecto.

La idea seleccionada debe describirse lo más explícitamente posible. Y es así como el proyecto se lleva a cabo

en caso de ser necesario, hay que efectuar una segunda evaluación de las ideas.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Justificación de la empresa

Una vez que ha seleccionado una idea, debe justificar la importancia de la misma para así saber que beneficio contraiga esa idea para así plantearla en el proyecto del trabajo de la empresa

Especificar la necesidad o carencia que pueda satisfacer dicha idea propuesta y así obtener buenos beneficios.

La justificación de una empresa es implementada en los servicios que brindan y en la calidad de sus productos que son vendidos es así como se califica una empresa según como quiera crecer y tener buena reputación.

El servicio que prestan o brindan a la sociedad dichos trabajadores que elaboran en una empresa es ahí donde se califica y se etiqueta los buenos comentarios según como lo maneje el jefe inmediato a sus trabajadores

Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa.

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.

El nombre de la empresa es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo y, por ende, debe reunir una serie de características específicas.

El nombre de la empresa debe ser Descriptivo. Original. Atractivo. Claro y simple. Significativo. Agradable.

En México existen tres giros en los que toda empresa se puede clasificar, ejemplo:
Comercial, Industrial, Servicios.

Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa.

El análisis FODA es una herramienta que se utiliza para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades

Cabe aclarar que es necesario realizar constantemente el análisis FODA pues es una herramienta muy útil en las revisiones periódicas indispensables para toda empresa.

La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades

La misión debe reunir ciertos requisitos que le den validez y funcionalidad consta de tres factores:

Amplia, Motivadora, Congruente