



MAPA CONCEPTUAL.

**ALUMNA:** SANTIZO PEREZ KARLA YALENA

**DOCENTE:** MYREILLE ERENDIRA RODRIGUEZ ALFONZO

**TEMA:** NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO UNIDAD II

**GRADO Y GRUPO:** NOVENO CUATRIMESTRE "B-C"

LICENCIATURA DE ENFERMERIA

COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS

A 11 DE JULIO DEL 2020.

## NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.

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.

**Propuesta de valor:** elaborar y desarrollar un plan estratégico 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.

**Generación de ideas:** preguntas que Alex Osborn propone para generar ideas: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?, ¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?.

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

**Un modelo de negocio consta de 3 funciones:** 1.-Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito. 2.- Atrae a líderes e inversionistas. 3.-Obliga a los emprendedores a —aterrizar— sus ideas en la realidad.

**Características:** La estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus áreas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa, determinan un modelo de negocio único. La combinación de estas variables y el nivel de superioridad del modelo determinan sus ventajas competitivas (el —secreto del modelo).

**Bajos costos:** debe aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.