



Nombre de alumnos: Gloria Berenice Trujillo Hernandez.

Nombre del profesor: Myreille Erendira Rodriguez.

Nombre del trabajo: Nacimiento de la idea de negocio. (Unidad 2).

Materia: Taller del Emprendedor.

Grado: Noveno cuatrimestre.

Grupo: "C"

Comitán de Domínguez Chiapas a 11 de julio de 2020.

**UNIDAD 2
NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIOS.**

Propuesta de valor

2.1

2.5

2.2

2.3

2.4

Generación de ideas

Modelo de negocio

Características de los modelos de negocios

Elementos de los modelos de negocios

debe cumplir con las siguientes características:

*Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.
*Incluir información importante para los clientes.

*Conocer y reflejar las características.
*Comunicar lo que hace mejor la empresa.

etapas

*Pocicon amplia del producto
*Mas por menos-mas por mas
*¿porque devo de consumir con usted.

análisis del emprendedor

*mercado
*experiencia sobre opinión de clientes
*producto ofrecido
*diferencias de productos entre empresas
*evidencias en las ventajas

elementos importantes del cliente

*permanencia de producto servicio
*productos con ventaja
*políticas de atención y servicio
*precio competitivo
*atención al cliente
*características del mercado potencial

elementos de la empresa

*objetivo estrategico
*percepción del cliente por la empresa
*recursos humanos necesarios
*inversión
*riesgos
*objetivos de ventas
*sistemas de control
*control de calidad

valores cualitativos y cuantitativos

*facilita el trabajo (diseño, marca y precio)
*satisfacción al consumidor por tecnología
*mejor rendimiento del producto
*adaptación del producto a las necesidades

es

Un modelo de negocio (también conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

elementos estrategicos

análisis foda
*análisis de la industria y mercado
*análisis tecnico operativo
*análisis de organización
*gestión de recurso humano y
*análisis financiero

funciones esenciales

*guia las operaciones y planea estrategias para el éxito
*atrae a líderes e inversionistas
*aterriaza las ideas de los emprendore

aspectos

Seleccionar a sus clientes.
*Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
*Crear valor para sus clientes.
*Conseguir y conservar a los clientes.
*Salir al mercado (estrategia/canales/logística/distribución).
*Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo.
*Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente.
*Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes.

bajos costos

*aumentar el margen de ganancias
*ser el numero uno en el área
*contar con materias primas superiores
*tecnología con alto control de calidad

innovación y diferenciación

*adquisición de materia prima
*proceso de producto terminado
*establecer precio del producto
*sensibilidad del cliente respecto al costo del producto

características

eficiencia en el uso del capital y el trabajo
* producción local para retención de consumidores y aliados

CHESBROUGH Y ROSENBLUM

*propuesta de valor (perspectiva del consumidor hacia el producto)
*segmento de mercado (potencial del producto a los consumidores)
*estructura de la cadena de valor (posición de la compañía)
*generación de ingresos y ganancias (ventas, arrendamientos, suscripciones)
*posición de la compañía (competencia)
*estrategia competitiva (desarrollo de ventajas)

OSTERWALDER Y PIGNER

SEGMENTO DEL MERCADO (ESTRATEGIAS EN LA ATENCIÓN)
*PROPUESTA DE VALOR (PREFERENCIA EN LAS OFERTAS, SOLUCIONES INNOVADORAS CUNTITATIVA Y CUALITATIVA SOBRE UN PRODUCTO)
*CANALES DE DISTRIBUCIÓN (FORMA EN QUE LLEGA EL PRODUCTO AL CONSUMIDOR)
*RELACIÓN CON LOS DISTRIBUIDORES (SEGMENTOS DEL MERCADO)
*FLUJOS DE EFECTIVO (ESTRATEGIA DE PRECIOS)
*RECURSOS CLAVE (CREAR, OFRECER PROPUESTA DE VALOR, RELACIÓN CON LOS SEGMENTOS DEL MERCADO)
*ACTIVIDADES CLAVE (ACCIONES IMPORTANTES DE UNA EMPRESA PARA LA FUNCIÓN DE SU MODELO)
*SOCIOS CLAVE (RED DE PROVEEDORES, ALIAZAS ESTRATÉGICAS ENTRE COMPETIDORES, NO COMPETIDORES , DISTRIBUIDORES, FINANCIEROS PARA UN ABASTECIMIENTO CONFIABLE
* ESTRUCTURA DE COSTOS (CREAR Y ENTREGAR EL VALOR DE LA PROPUESTA)

