



**Nombre de alumno: Claide Judith Hernández Alfaro.**

**Nombre del profesor: Lic. Myreille Eréndira Rodríguez.**

**Nombre del trabajo: Mapa conceptual.**

**Materia: Taller del Emprendedor.**

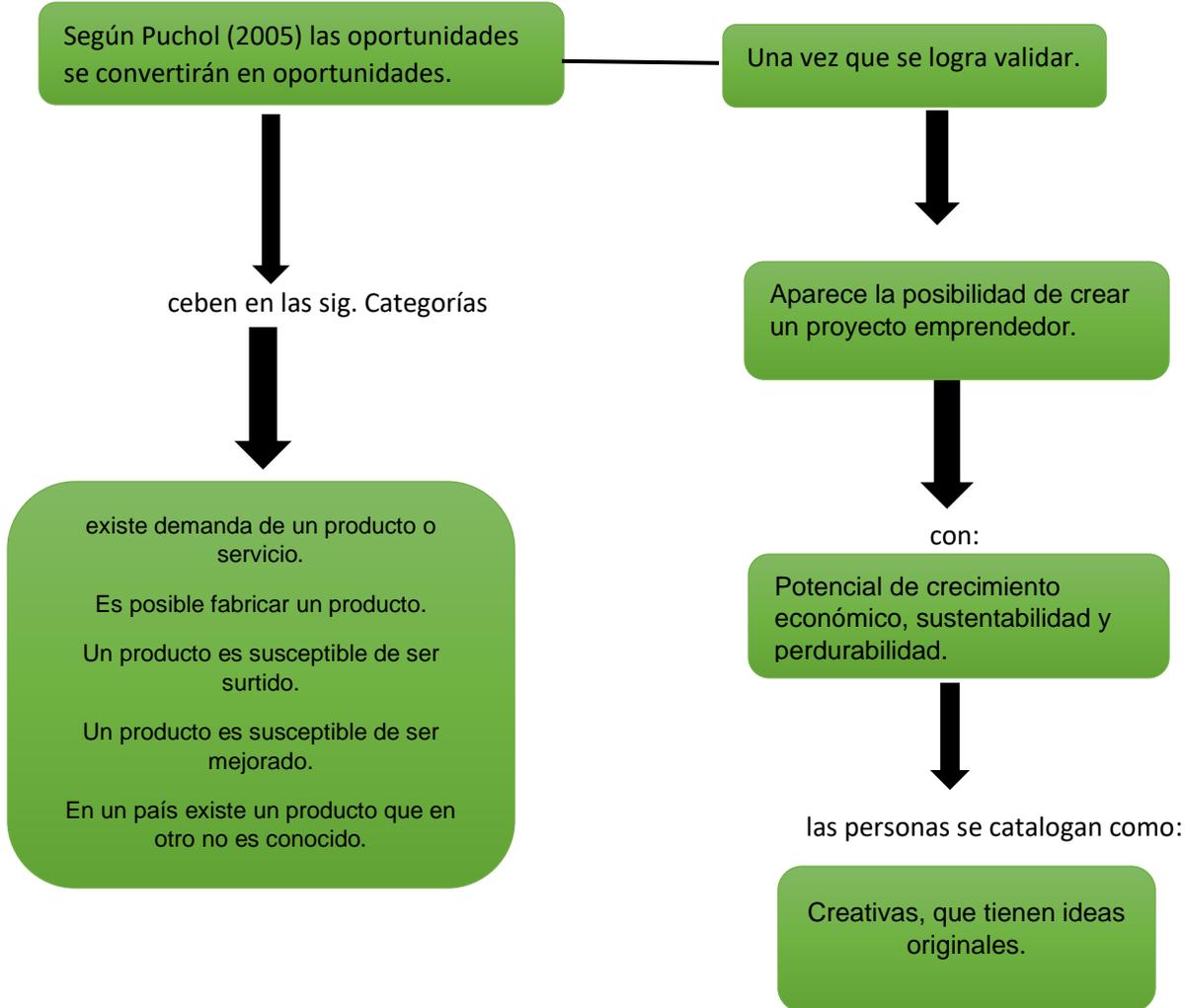
**Grado: 9no Cuatrimestre**

**Grupo: D**

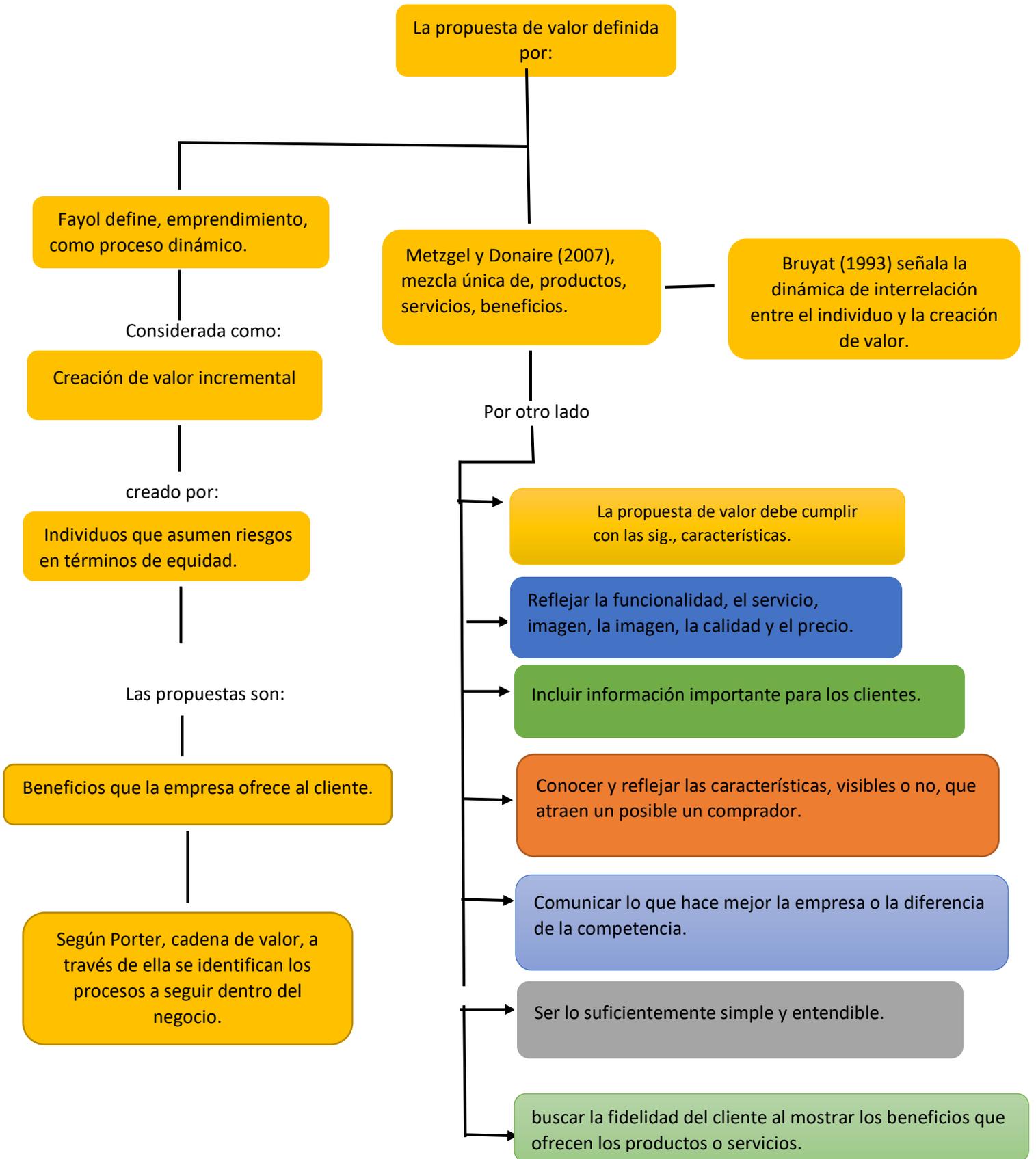
PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de julio de 2020

## Nacimiento de la idea de negocio.



# Propuesta de valor.



## Generación de ideas.

Se trata de tener una estrategia que permita entrar en el mercado, con ciertas ventajas.

## El emprendedor analiza

- El mercado.
- La experiencia.
- El producto
- Las alternativas
- Las evidencias.

## Se construye la propuesta de valor:

- Mejor compra o menor costo total.
- Vanguardia en el desarrollo de productos .
- Llave en manos.
- Cautiverio.

## O usar una de las sig. Opciones:

- Ofrecer mejor calidad.
- Dar mas por el dinero.
- Lujo y aspiracion, tambien llamado "mas por mas".
- Crear la necesidad de tenerlo.
- Ofrecer lo mismo por menos.
- Menos por mucho menos.

## La propuesta de valor debe considerar: elementos relacionados con el cliente

- Características del mercado potencial.
- Necesidad que cubrirían.
- Beneficios de permanencia.
- Políticas de atención y servicio
- Canal o canales de distribución
- Servicios de postventa.

# Características de los modelos de negocios.

El objetivo es mantener costos fijos bajos.

Bajos Costos:

para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos.

Innovación y Diferenciación:

La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores

La diferenciación o innovación

Debe ser el valor para el comprador.

la diferenciación:

Debe ser real y percibida por el cliente.

diferenciación en la cadena de valor

incluye:

Tanto al cliente, tiempo de entrega, garantía, calidad y servicio.

## Elementos de los modelos de negocios.

Proporciona información:

Acerca de selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer.

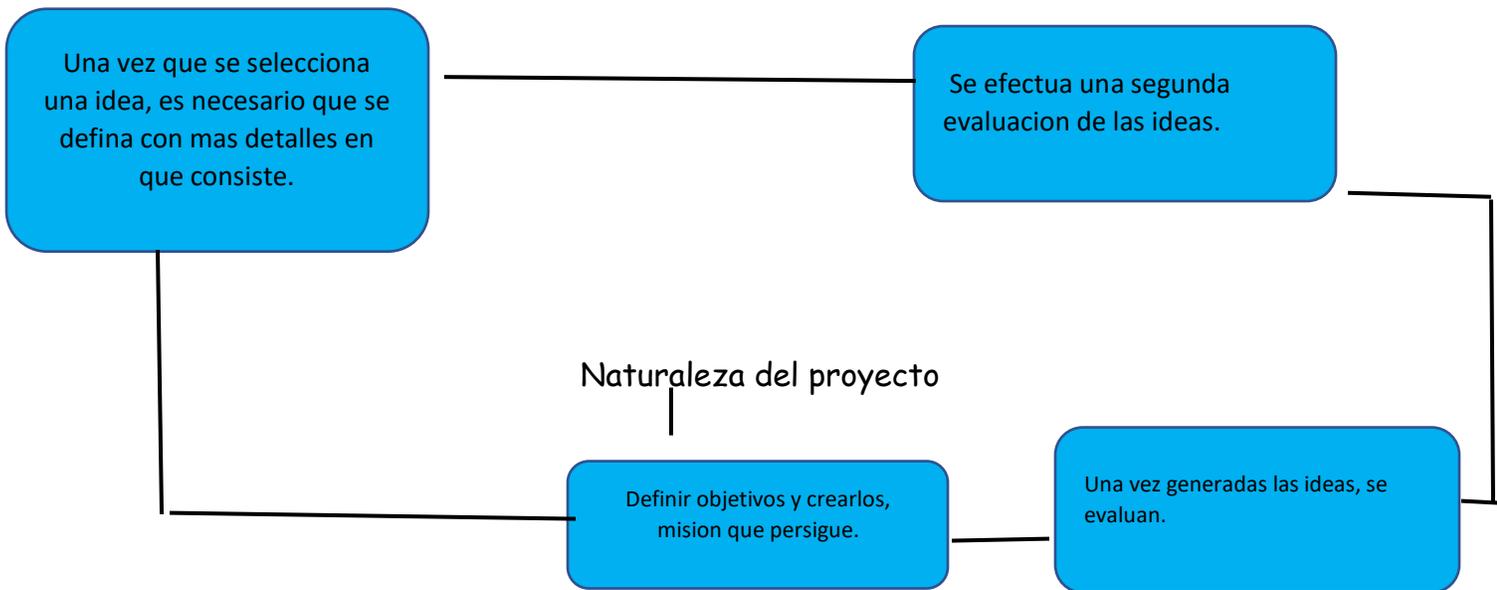
Elementos que componen un modelo de negocio:

- 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 oferentes.
- Estrategia competitiva.

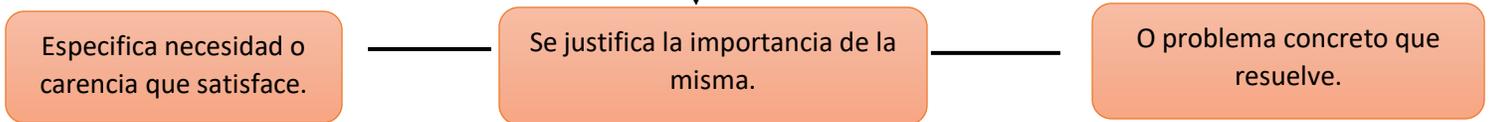
según Ostewalder y Pigner 9 elementos de modelos de negocio:

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

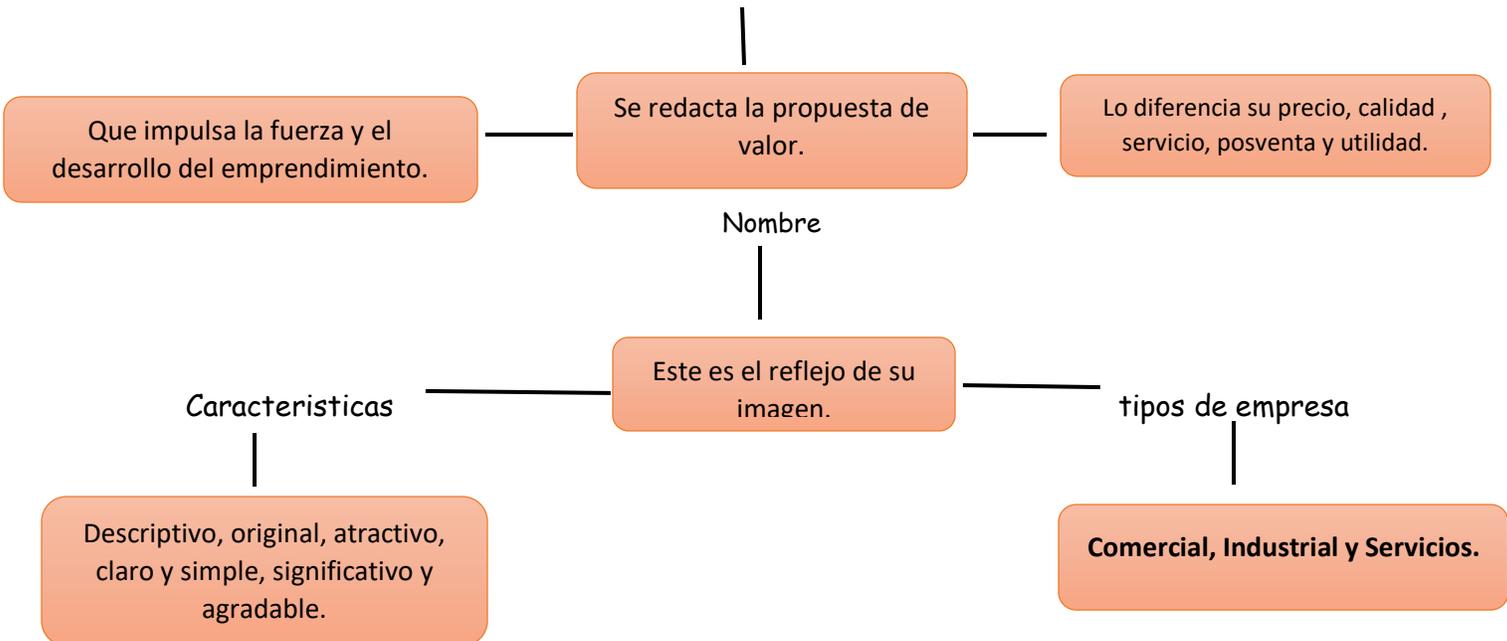
- Recursos clave.
- Actividades clave.
- Socios clave.
- Estructura de costos.



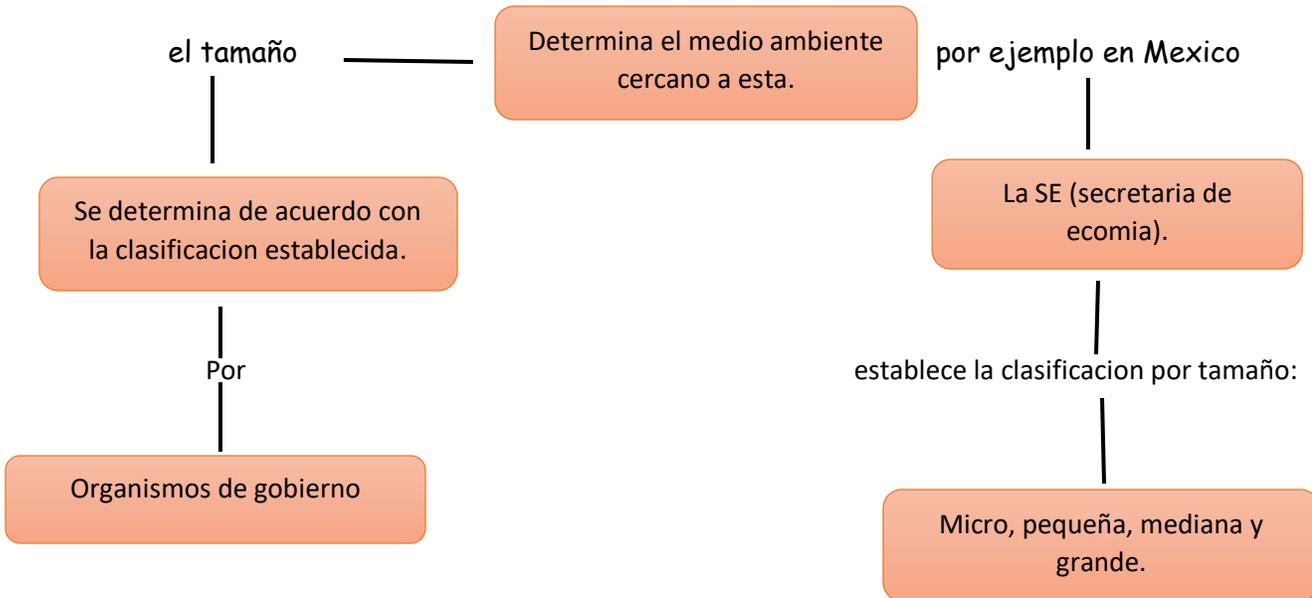
**Justificacion de la empresa.**



**Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripcion de la empresa:**



## Ubicación y tamaño de la empresa.



## Analisis FODA

