

Nombre del alumno:

Ramirez Roblero Edson Caleb

Nombre del profesor:

Lic. Icel Bernardo Lepe

Licenciatura:

9no cuatrimestre "A", Enfermería Escolarizado

Materia:

Taller del emprendedor

Nombre del trabajo:

Ensayo del tema:

“Nacimiento De la idea del Negocio”

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Propuesta de valor

y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía

por Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores

Fayolle (2007) contextualiza el concepto de propuesta de valor en un ámbito más global

Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.

Generación de ideas

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

el cambio está en dar una utilidad posterior al envase, en ocasiones el cambio está en el servicio

Una forma de iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar algunas de las preguntas que Alex Osborn (2005) propone para generar ideas

Objetivo estratégico de la empresa (rentabilidad, altruismo, posicionamiento, crecimiento, altos ingresos)

Modelo de negocio

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

El término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece

Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).

Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia).

Al planear un negocio es necesario definir hacia quién se quiere enfocar el producto o servicio, ya que el cliente tiene una influencia positiva

Características de los modelos de negocios

Procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor. El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

Bajos costos

Innovación y diferenciación

El uso de tecnologías apropiadas (que favorezcan su eficiencia técnica, operativa, administrativa, financiera y de mercado)

Basar el modelo en la eficiencia en el uso de recursos como el capital y el trabajo (el uso óptimo y eficiente de recursos es clave para competir)

Elementos de los modelos de negocios

Importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios, por lo que se aconseja, antes de redactarla, dar a respuesta

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

Propuesta de valor: ésta se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor, el producto

Segmento de mercado: es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto,

Estructura de la cadena de valor: posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor,

Naturaleza del proyecto

Son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo. A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio

Proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa

El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen.

En la cédula del ejercicio, efectúe una lluvia de ideas para seleccionar un producto y/o servicio; en caso de ser necesario, efectúe una segunda evaluación de las ideas

Justificación de la empresa

la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve

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

Nombre de la empresa

. Descripción de la empresa, tipo de empresa

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