



Nombre del alumno:

FABIOLA DIAZ MORALES

Nombre del profesor:

LIC. ICEL BERNARDO LEPE ARRIAGA

Licenciatura en:

ENFERMERÍA

Materia:

TALLER DEL EMPRENDEDOR

Nombre del trabajo:

MAPA CONCEPTUAL

FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS A 13 DE JUNIO DEL 2021

NACIMIENTO DE LA IDEA DE UN NEGOCIO



se divide en:

PROPUESTA DE VALOR

se refiere a:

Crear valor para los consumidores

La clave del éxito de un negocio es desarrollar una ventaja competitiva única.

Agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores.

Describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva

GENERACIÓN DE IDEAS

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

MODELO DE NEGOCIO

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

CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

son

Bajos costos

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

El consumidor concibe como mayor valor el hecho de que el costo se disminuya, y esto se puede dar mediante diferentes medidas

Innovación y diferenciación

La razón por la que es necesario este punto es que si la empresa ofrece lo mismo que sus competidores, entonces los consumidores no tendrían por qué preferirla sobre las demás.

todas sus actividades y costos en el proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DEL NEGOCIO

proporciona

información 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 a las siguientes preguntas

¿Quién es el cliente potencial para la empresa?
¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial?
¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa?
¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio?

NACIMIENTO DE LA IDEA DE UN NEGOCIO



se divide en:

NATURALEZA DEL PROYECTO

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. Las oportunidades están en cualquier parte, sólo hay que saber buscarlas.

Una vez que selecciona una idea, es necesario que defina con más detalle en qué consiste; con dos ejemplos más, los lectores podrán realizar su proyecto.

JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

se debe:

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

ANÁLISIS FODA

es:

una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

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 Y la visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.

MISION Y VISION

VENTAJAS COMPETITIVAS

algunos ejemplos de ventajas competitivas pueden ser: un nuevo saborizante para dulces, un sistema innovador de calentamiento automático de bebidas (café, té, chocolate, etc.), un nuevo servicio de comunicación vía buzón de voz, etcétera.