



Nombre de la alumna: Marisol Monserrat Velázquez Miguel

Nombre del profesor: Lic. Jezabel Ivonne Silvestre Montejo

Licenciatura: Trabajo social y gestión comunitaria

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: Taller del emprendedor

Grado: Noveno cuatrimestre

Grupo: "C"

Frontera Comalapa Chiapas a 23 de mayo del 2021

Introducción al emprendurismo/ Nacimiento de la idea de negocio

Propuesta de valor

- Desde una perspectiva estratégica, la clave del éxito de un negocio es desarrollar una ventaja competitiva única
 - Es la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.
- 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, como plazos de entrega y riesgos o expectativas.
 - Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes.
 - Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.

Generación de ideas

- La generación de ideas es un proceso creativo el cual ayuda a las empresas a generar nuevas ideas para su negocio y con estas ideas alcanzar el éxito y que los clientes queden satisfechos.
- El emprendedor requiere analizar con cuidado:
- El mercado: descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor
 - La experiencia que recibió el cliente: análisis de la opinión de los clientes en cuanto a la propuesta de valor, ya que es importante recibir realimentación directa y verídica
 - El producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características o atributos de valor para el cliente.
 - Las alternativas y las diferencias: qué otros productos existen en el mercado y qué hace diferente al producto que la empresa ofrece.
 - Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado

Modelo de negocio

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

Abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como:

Estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

Aspectos que comprende el modelo de negocio: Seleccionar a sus clientes.

- Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
- Crear valor para sus clientes.
- Conseguir y conservar a los clientes entre otros.

Características de los modelos de negocios

un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, 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

Tales como:

-bajos costos

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

-Innovación y diferenciación

La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente

Elementos de los modelos de negocios

El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado

Naturaleza del proyecto

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable de desarrollarlo