



**Nombre de alumnos: López
Velázquez Ashanti Citlali**

**Nombre del profesor: Jezabel Ivon
Silvestre**

Nombre del trabajo: cuadro sinoptico

Materia: taller del emprendedor

Grado: 9° cuatrimestre

Grupo: "C"

INTRODUCCIÓN AL
EMPREDURISMO/
NACIMIENTO DE LA
IDEA DE NEGOCIO

IDEA
ORIGINAL

es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia

♣ Existe demanda de un producto o servicio
♣ Un producto susceptible de ser mejorado
♣ El emprendedor o alguien asociado a él ha desarrollado un nuevo invento que puede producirse y comercializarse

PROPUESTA DE
VALOR

La propuesta de valor es definida por Metzger y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Por otro lado, Metzger (2007) comenta que la mayoría de las personas no pueden explicar qué hace su empresa; es decir, no conocen o no tienen clara la propuesta de valor de la empresa

Kotler también menciona que para el desarrollo de la propuesta de valor se dan etapas.

- Elegir un posicionamiento amplio para el producto como punto de partida
- Determinar una postura de valor para el producto, tal como más por más, más por lo mismo, lo mismo por menos, menos por mucho menos, más por menos
- Y por último, desarrollar la propuesta de valor total del producto, en la que se debe responder a la pregunta del cliente: ¿por qué debo comprarle a usted?

GENERACION
DE IDEAS

El emprendedor requiere, además, analizar con cuidado

- El mercado
- La experiencia que recibió el clienteo
- El producto o servicio que ofrece al cliente
- Las alternativas y las diferencias
- Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado

Según Mariotti (2007), existen cinco elementos de entre los cuales un emprendedor puede elegir.

1. Utilizar una nueva tecnología para producir un nuevo producto
2. Utilizar una tecnología existente para producir un nuevo bien que cubra una necesidad que los ya existentes no puedan cubrir
3. Utilizar una tecnología ya existente para crear un producto viejo de una forma nueva
4. Encontrar nuevas fuentes de recursos que brinden al productor la capacidad
5. Identificar cómo el producto puede ser llevado a mercados

INTRODUCCIÓN AL
EMPREDURISMO/
NACIMIENTO DE LA
IDEA DE NEGOCIO

MODELO DE
NEGOCIO

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social, un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma

a. Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas). b. Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia). c. Análisis técnico-operativo. d. Análisis organizacional y de gestión del recurso humano. e. Análisis financiero

El término modelo de negocio es un concepto relativamente nuevo como tal, aunque su utilización ha existido y ha sido recomendada desde hace varias décadas.

CARACTERISTICAS E LOS
MODELOS DE
NEGOCIOS

Tal como hemos señalado, 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

BAJOS COSTOS

Algunas medidas que se pueden tomar para mantener los costos lo más bajo posible son: ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad. Las compañías que buscan ahorrar en tecnología y calidad a la larga pueden presentar un aumento en los costos de sus productos, ya que éstos suelen tener más fallas y/o rechazo por parte de los compradores

INTRODUCCIÓN AL
EMPREDURISMO/
NACIMIENTO DE
LA IDEA DE
NEGOCIO

INNOVACION Y
DIFERENCIACION

La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor, es decir, en todas sus actividades y costos en el proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final o producto terminado

- 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, tal como ya se mencionó).
- La producción local, por una cuestión lógica de reducción de costos

ELEMENTOS DE LOS
MODELOS DE
NEGOCIOS

-propuesta de valor –segmento de mercado- estructura de la cadena de valor- generación de ingresos y ganancias-posición de la compañía en la red- estrategia competitiva

1. Segmento del mercado
2. Propuesta de valor
3. Canales de distribución
4. Relación con los consumidores
5. Flujos de efectivo
6. Recursos clave
7. Actividades clave
8. Socios clave
9. Estructura de costos

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 desarrollarlo. A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y

- El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen- para ello deberá realizar una lluvia de ideas para determinar el producto o servicio de la futura empresa- Una vez que se generan las ideas, es necesario evaluarlas mediante los criterios que el emprendedor juzgue convenientes, a fin de seleccionar la mejor de ellas.

INTRODUCCIÓN AL
EMPREDURISMO/
NACIMIENTO DE LA
IDEA DE NEGOCIO

JUSTIFICACION DE LA
EMPRESA

Una vez que ha seleccionado una idea, debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve. Ejercicio. A continuación señala la justificación de tu empresa y describe detalladamente la necesidad que ésta satisface o el problema que resuelve.

PROPUESTA DE VALOR,
NOMBRE DE LA
EMPRESA,
DESCRIPCIÓN DE LA
EMPRESA

Ya que tiene claro cuál es el producto o servicio que ofrecerá la empresa, el siguiente paso es redactar la propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia; dentro de su contenido especifica los aspectos que motivarán al consumidor a preferirlo, puede ser su precio, calidad, servicio posventa, utilidad, y cualquier otro atributo al que el cliente potencial le otorgue valor.

Nombre de la empresa:
descriptivo, original,
atractivo, claro y simple,
significativo y agradable

Descripción de la empresa:
comercial, industrial y
servicios

ANÁLISIS FODA, MISIÓN
Y VISIÓN DE LA
EMPRESA, PRODUCTOS Y
SERVICIOS DE LA
EMPRESA

El 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. Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades (ambas, directamente relacionadas con el proyecto y son de tipo —intern||, es decir, bajo el control del emprendedor para aprovecharse y/o complementarse)

- Misión de la empresa: amplia, motivadora y congruente
- Visión de la empresa: motivadora, clara, factible y realista
- Objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo: A través de los objetivos, Los objetivos deben poseer ciertos rasgos o peculiaridades, Los objetivos se establecen en forma general para la empresa y se deberán

