



NOMBRE DE ALUMNO: HANNIA MAHOMI VELÁZQUEZ CASTILLO

NOMBRE DEL PROFESOR: JEZABEL IVONNE SILVESTRE

**NOMBRE DEL TRABAJO: CUADRO SINÓPTICO TALLER DEL
EMPRENDEDOR**

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

GRADO: 9

GRUPO: "A "PSICOLOGÍA

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS A 15/07/2021

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Definición
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

Propuesta de valor
Es la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes

Generación de ideas
Al principio, una inversión extraordinaria, y que 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
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

Elementos de modelos de negocios
Proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios.

Categorías

- demanda de un producto o servicio
- Un producto es susceptible
- Capacidad para sustituir

Características

- Reflejar la funcionalidad
- Conocer y reflejar las características
- Comunicar
- Buscar la fidelidad del cliente

Analizar con cuidado

- El mercado
- La experiencia
- El producto o servicio
- Las alternativas y las diferencias
- Las evidencias

Categorías Kaplan y Norton

- Mejor compra o menor costo total
- Vanguardia en el desarrollo de productos
- Llave en mano
- Ofrecer mejor calidad
- Lujo y aspiración
- Crear la necesidad de tenerlo

Elementos

- Análisis FODA
- Análisis de la industria y del mercado)
- Análisis técnico-operativo
- Análisis organizacional y de gestión del recurso humano
- Análisis financiero

Modelos

- Selección de clientes
- Crear valores
- Conservar clientes
- Definir procesos

Bajo costos
Las compañías que buscan ahorrar en tecnología y calidad a la larga pueden presentar un aumento en los costos de sus productos.

Innovación y diferenciación
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

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

Tipo de empresa

- COMERCIAL
- INDUSTRIAL
- SERVICIOS

Misión de la empresa
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

Valida
Ideas o potenciales oportunidades, aparece la posibilidad de crear un proyecto emprendedor dinámico, con alto potencial de crecimiento económico, sustentabilidad y perdurabilidad

Elementos

- Cualidades del producto
- Relación con el consumidor
- Imagen y prestigio

Elementos

- Características del mercado potencial
- Necesidad que cubrirán
- Beneficios de permanencia con el producto, servicio y/o la marca.
- Descripción del producto que resalte sus ventajas sobre la competencia
- Políticas de atención y servicio
- A qué precio se venderá, si es posible compararlo con la competencia

Categorías

- Políticas
- Activos
- Legales