



**Nombre de alumnos:** Yobani Velázquez Pérez

**Nombre del profesor:** Lic. Jezabel Ivonne Silvestre

**Nombre del trabajo:** Cuadro sinóptico (Idea de negocio)

**Materia:** Taller del emprendedor

**Grado:** 9no cuatrimestre

**Grupo:** A

Frontera Comalapa, Chiapas; a 14 de julio de 2021

**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, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro.

**Propuesta de valor**

Describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores y le den una posición única y superior en el mercado. La clave del éxito de un negocio es desarrollar una ventaja competitiva única, que le permita crear valor para los consumidores y que le sea difícil de emular a la competencia. En otras palabras, es la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

**Generación de ideas**

**Construir la propuesta de valor, algunas categorías**

Mejor compra o menor costo total, Vanguardia en el desarrollo de productos, Llave en mano, Cautiverio, Ofrecer mejor calidad, Dar más por el dinero, Lujo y aspiración, también llamado más por más, Crear la necesidad de tenerlo, Ofrecer lo mismo por menos, Menos por mucho menos.

**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. actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros. un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma

**Importancia de modelo de negocio**

Es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso. Un modelo de negocio es la forma en que se llevará a cabo una actividad de servicios o manufactura, para que sea rentable y se obtengan beneficios económicos.

**Características de los modelos de negocios**

**Bajos costos**

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias. Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia

**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

**Elementos de los modelos de negocios**

Según Osterwalder y Pigner (2009), existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio, y éstos cubren las principales áreas del negocio: consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera: Segmento del mercado, Propuesta de valor, Canales de distribución, Relación con los consumidores, Flujos de efectivo, Recursos clave, Actividades clave, Socios clave, Estructura de costos.

