



**Nombre de alumnos: Fernando
González Ramírez**

**Nombre del profesor: Jezabel Ivonne
Silvestre Montejo**

**Nombre del trabajo: Cuadro
sinóptico.**

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9

Grupo: A

fecha: 18-04-2021

PASIÓN POR EDUCAR

Nacimiento de la idea de negocio

Idea de negocio

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. Desde una perspectiva estratégica, 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

Generación de ideas.

Es la capacidad para detectarlas necesidades sociales para posteriormente realizar un listado de ideas que pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren. De estas ideas se pueden desprender algunas que son vagas y otras que pueden ser mas prudentes o factibles. Es en otras palabras parte inicial del proceso de emprender.

Modelo de negocio

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. El término abarca un amplio rango de 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.

Modelo de negocio

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. El término abarca un amplio rango de 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. Dentro de estas podemos utilizar una herramienta llamada FODA y es de vital importancia para poder llevar a cabo un buen análisis tanto interno como externo.

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 diferencia: 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: Propuesta de valor. Segmento de mercado. Estructura de la cadena de valor. Generación de ingresos y ganancias. posición de la compañía en la red de oferentes. Estrategia competitiva. Segmento del mercado. Propuesta de valor. Canales de distribución. Relación con los consumidores. Flujos de efectivo. Actividades clave. Socios clave. Estructura de costos.

Naturaleza del negocio.

Consiste en 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 define qué es su negocio.

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

Justificación 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.

Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa

Teniendo 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.

Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios

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 —internoll, es decir, bajo el control del emprendedor para aprovecharse y/o complementarse) Oportunidades y Amenazas (variables externas difíciles de modificar, pero predecibles y, por tanto, que hasta cierto punto se pueden prevenir o aprovechar).