



Nombre de alumnos:

AGUILAR DIAZ LUSVI IRIS

Nombre del profesor:

LIC. JEZABEL IVONNE SILVESTRE MONTEJO

Nombre del trabajo:

CUADRO SINOPTICO

Materia:

PROYECCION PROFECIONAL

Grado:

NOVENO CUATRIMESTRE

Grupo:

“C”

Frontera Comalapa Chiapas a 18 de julio de 2021.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciara 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.

una de las vías para encontrar ideas y oportunidades es prestar atención a los cambios de todo tipo, tecnológicos, económicos, socio-culturales, ambientales etc..

Tener buenas ideas no es extraño, todos tienen ideas, ya que el cerebro está en actividad constante y aun de manera consiente buscamos soluciones a problemas.

propuesta de valor: son los beneficios que la empresa le ofrece al cliente a través de ciertos productos (o proceso) y/o servicio.

Generación de ideas: en todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un 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.

El emprendedor requiere analizar con cuidado:

- El mercado
- la experiencia que recibió el cliente.
- el producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características o atributos de valor para el el cliente.
- Alternativas y las diferencias.
- Las evidencias o Pruebas.

No debe olvidar tener clara la respuesta a esta serie de preguntas:

- ¿Por qué compra mi cliente?
- ¿Qué lo hace ser fiel a una marca?
- ¿Qué espera mi cliente?
- ¿Cómo ve mi cliente a mi empresa?
- ¿Cómo le gusta ser tratado a mi cliente.

Para tener éxito es indispensable que ambos, el consumidor y la empresa, resulten beneficiados en el proceso de producción y venta de bienes y servicios de ahí la importancia de tener perfectamente establecida la propuesta de valor.

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.

NACIMI-
ENTO DE
LA IDEA
DE
NEGOCIO

Al planear un negocio: es necesario definir hacia quien se quiere enfocar el producto o servicio, ya que el cliente tiene una influencia positiva en el posicionamiento y la rentabilidad de la empresa, hecho que se ha confirmado en diversos estudios.

características de los modelos de negocios: 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 mas 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.

Innovación y diferenciación: la empresa debe ser algo deferente 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.

La diferenciación o innovación: debe ser de valor para el el comprador y se proporcionara 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 proporcionará información importante acerca de la selección de clientes el producto o servicio a ofrecer, de como saldrá al mercado, de los recursos necesarios.

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio:

- . 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 competencias.
- . estrategia competitiva.

Naturaleza del proyecto: antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo es decir cuáles son los objetivos de crearlos, cuales es la misión que persigue y porque se considera Justificable desarrollarlo.

NACIMI-
ENTO DE
LA IDEA
DE
NEGOCIO

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: es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciara un producto de elementos similares a los de la competencia dentro de su contenido especifico los aspectos que motivaran al Consumidor a preferirlo, puede ser su Precio, calidad, servicios posventa, utilidad.

Análisis FODA: se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades, 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 diagnostico que facilita la toma de decisiones.