



Nombre de la alumna: Melisa Jiménez Mendoza.

Nombre del profesor: Lic. Jezabel Ivonne Silvestre.

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico.

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: Noveno cuatrimestre.

Grupo: "C"

Idea del negocio

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. Es aquella que es usada para obtener beneficios económicos mediante el intercambio de productos o servicios.

Propuesta de valor

Mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Generación de ideas

El mercado: descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor, La experiencia que recibió el cliente: análisis de la opinión de los clientes en cuanto a la propuesta de valor, ya que es importante recibir realimentación directa y verídica, El producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características o atributos de valor para el cliente, Las alternativas y las diferencias: qué otros productos existen en el mercado y qué hace diferente al producto que la empresa ofrece, Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado.

Innovación y diferenciación

La diferenciación permite adoptar una idea de negocio ya establecida anteriormente pero con un valor agregado que permita, valga la redundancia, marcar la diferencia y captar la atención del cliente por encima de la competencia. Mientras tanto la innovación permitirá ofrecer un producto o servicio nuevo, que sea nuevo no garantiza la captación de los potenciales clientes, ya que es bien sabido que los clientes son un factor poco predecible y más vale tomar en cuenta la identificación de sus necesidades mediante una buena planificación de la idea de negocio.