



**Nombre del alumno:**

**Juventino Alejandro Vicente Macario.**

**Nombre del profesor:**

**Jezabel Ivonne Silvestre.**

**Nombre del trabajo:**

**Cuadro sinóptico de la unidad 2.**

**Materia:**

**Taller del emprendedor.**

**Grado: 9° cuatrimestre.**

**Grupo: "C" Lic. Derecho.**

## UNIDAD II 2. NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Idea original

Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, una idea que sea diferente a los ya existentes, que al ser del gusto de las personas prefieran estas y no otro.

Cualidades.

Ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello.

Propuestas de valor.

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

Meta

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.

Características.

- Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.
- Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas.
- Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes.
- Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.
- Ser lo suficientemente simple y entendible, para que el cliente potencial aprecie los beneficios.
- Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos o servicios.

Generación de ideas.

La innovación permite ofrecer al cliente un producto o servicio que llame su atención tomando en cuenta que una de las características del cliente es precisamente su interés por lo nuevo.

Modelo de negocios.

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.