

**Nombre de alumnos:**

AGUILAR DIAZ LUSVI IRIS

**Nombre del profesor:**

LIC. JEZABEL IVONNE SILVESTRE MONTEJO

**Nombre del trabajo:**

CUADRO SINOPTICO

**Materia:**

PROYECCCION PROFECIONAL

**Grado:**

NOVENO CUATRIMESTRE

**Grupo:**

“C”

Frontera Comalapa Chiapas a 18 de julio de 2021.



Una idea original es aquella que tiene una de las vías para encontrar ideas

la fuerza para impulsar el desarrollo del y oportunidades es prestar aten-

emprendimiento, es la idea que diferen- cion a los cambios de todo tipo,

ciara un producto con elementos simi- tecnológicos, económicos, socio-

lares a los de la competencia, el factor culturales, ambientales etc..

que dará a los compradores una razón

para escoger ese producto y no otro.

Tener buenas ideas no es extraño, todos propuesta de valor: son los

tienen ideas, ya que el cerebro está en beneficios que la empresa

actividad constante y aun de manera le ofrece al cliente a través

consiente buscamos soluciones a problemas. de ciertos productos

( o proceso) y/o servicio.

Generación de ideas: en todas partes

hay ideas que no requieren, al menos El emprendedor requiere

en un principio, una inversión extraordinaria analizar con cuidado:

y que si se tiene la capacidad para detectarlas - El mercado

pueden convertirse en la solución a las - la experiencia que

NACIMI- necesidades o problemas que las personas recibió el cliente.

ENTO DE requieren. – el producto o servicio

LA IDEA que ofrece al cliente en

DE No debe olvidar tener clara la respuesta términos de características

NEGOCIO a esta serie de preguntas: o atributos de valor para el

¿Por qué compra mi cliente? el cliente.

¿Qué lo hace ser fiel a una marca? - Alternativas y las

¿Qué espera mi cliente? diferencias.

¿Cómo ve mi cliente a mi empresa? - Las evidencias o

¿Cómo le gusta ser tratado a mi cliente. Pruebas.

Para tener éxito es indispensable Modelo de negocio:

que ambos, el consumidor y la un modelo de negocio también

empresa, resulten beneficiados en conocido como diseño de

el proceso de producción y venta negocios describe la forma en

de bienes y servicios de ahí la que una organización crea,

importancia de tener perfectamente captura y entrega valor ya

establecida la propuesta de valor. sea económico o social.

Al planear un negocio: es necesario características de los modelos de

definir hacia quien se quiere enfocar negocios: describe las operaciones

el producto o servicio, ya que el de la compañía, incluyendo todos

cliente tiene una influencia positiva sus componentes, procesos y

en el posicionamiento y la rentabilidad funciones que tienen como resultado

de la empresa, hecho que se ha un costo para la empresa y un valor

confirmado en diversos estudios. para el consumidor.

El objetivo de un modelo de negocio Bajos costos: algunas medidas

es mantener los costos fijos bajos y que se pueden tomar para

el valor para el cliente alto para mantener los costos lo mas

maximizar las ganancias. bajo posible son: ser el

número uno en el área o sector

Innovación y diferenciación: teniendo un muy buen control

la empresa debe ser algo deferente esquema administrativo modesto

al resto de sus competidores en la materias primas superiores y

cadena de valor, es decir, en todas tecnología con alto control de

sus actividades y costos en el proceso calidad.

NACIMI- de producción, desde la adquisicion

ENTO DE y manejo de materias primas, el La diferenciación o innovación:

LA IDEA procesamiento y el resultado final debe ser de valor para el

DE o producto terminado. el comprador y se proporcionara

NEGOCIO al reducir el costo o aportar una

Elementos de los modelos de mejor o mayor utilidad al pro-

negocios: el modelo de negocio ducto, la diferenciación debe ser

proporcionará información importante real y percibida por el cliente.

acerca de la selección de clientes

el producto o servicio a ofrecer, de Los principales elementos que

como saldrá al mercado, de los componen a un modelo de

recursos necesarios. negocio:

. propuesta de valor.

Naturaleza del proyecto: antes de . segmento de mercado.

Iniciar cualquier negocio, es nece- .estructura de la cadena de valor

sario definir la esencia del mismo . generación de ingresos y

es decir cuáles son los objetivos de ganancias.

crearlos, cuales es la misión que . posición de la compañía en la

persigue y porque se considera red de competencias.

Justificable desarrollarlo. . estrategia competitiva.

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

NACIMI- fuerza para impulsar el desarrollo del

ENTO DE emprendimiento, la idea que diferenciara

LA IDEA un producto de elementos similares a los

DE de la competencia dentro de su contenido

NEGOCIO 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.