

**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.