

NOMBRE DEL TRABAJO

Nacimiento de la idea de negocio

NOMBRE DE LA MATERIA

Taller del emprendedor.

Lic.

Ciencias de la educación

NOMBRE DEL PROFESOR.

Icel

PRESENTA EL ALUMNO:

Rigoberto Vladimir Ventura Deleón

GRUPO C, Noveno: CUATRIMESTRE

Introducción.

En este tema hablaremos del nacimiento de la idea del negocio donde se abordarán temas con respecto a las funciones de algún negocio, tiene que ser claro original para que el producto se pueda comercializar de forma rápida, nos habla también como fortalecer las bajas en cuanto al producto y con quien vamos a realizar los negocios.

El emprendedor tiene que buscar estrategias para lograr que el cliente quede satisfecho y para que la empresa siga mejorando en el mercado.

Hablaremos también del FODA: fuerzas oportunidades, habilidades entre otros.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.

Una vez analizado el tema sobre el nacimiento de la idea de un negocio se puede ver que para que una idea tenga fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento de un negocio.

Para ello la idea tiene que ser original y que al ser una idea el producto o servicio se vuelve más atractivo y los clientes estarán dispuestos a pagar por ello.

Así mismo se puede ver como a veces ni siquiera tiene que ser un producto nuevo sino que a un siendo el mismo producto pero mejorado, a veces se convierte hasta en productos únicos.

De ahí se desprende también la propuesta de valor no es más que una mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que se le ofrece a los clientes y por ello se requiere de algunas características como comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.

Incluir información importante para los clientes, como plazo de entrega riesgo o expectativas entre otros.

Posteriormente hablamos también de generación de ideas donde se puede ver que para aterrizar una idea no requiere a veces siquiera de una inversión extraordinaria sino que basta de tener bien claro lo que se pretende lograr con el producto para así lograr lo planeado.

El emprendedor debe tener muy en cuenta algunos aspectos como: el mercado, la experiencia que recibió el cliente, el producto o servicio que ofrecen al cliente y las alternativas y diferencias.

También hablamos de unos modelos de negocios este es el que describe la forma en que una organización crea, captura, y entrega valor ya sea económico o social.

Para obtener un buen modelo de negocios el emprendedor puede auxiliarse de la planeación estratégica como una buena herramienta por ejemplo: análisis FODA (fuerzas, oportunidades, debilidades y fortalezas).

Análisis de la industria y del mercado.

Análisis técnicos operativos.

Análisis financieros.

Análisis organizacional y de gestión de recursos humanos.

Una buena planeación debe estar bien dirigida y enfocada al proyecto que se quiere posesionar en el mercado ya que es el cliente quien coloca y posiciona el producto dentro del mismo.

Los aspectos de modelos de negocios son:

- seleccionar a sus clientes
- segmentar sus ofertas de producto/ servicio.
- Crear valor para sus clientes
- conseguir y conservar a los clientes.
- Salir al mercado entre otros.

El diseño del modelo de negocios no siempre va ser el definitivo ya que poco apoco este evolucionara de acuerdo al entorno que lo rodea, esto generara cambios o variaciones en el futuro de los modelos generados en el presente.

Conclusión.

Debemos mejorar las habilidades estrategias como, y cuando vamos a comercializar el producto para ello debemos buscar las herramientas necesarias para tener mejor control del negocio, seleccionar a los clientes de forma estratégica para saber dónde y quienes nos pueden ayudar a mejorar el producto.

Sabemos que los modelos cambian dependiendo el área donde se va aplicar los métodos o estrategias, es preciso tomar en cuenta que los negocios no siempre serán iguales y no todos evolucionan igual.