

**Nombre de la alumna: Xochil Alicia Juárez Samayoa**

**Nombre del profesor: Icel Bernardo Lepe**

**Nombre del trabajo: Ensayo**

**Materia: Taller Del Emprendedor**

**Grado: Noveno cuatrimestre**

**Grupo: “A”**

Frontera Comalapa, Chiapas 21 de marzo 2021

## Introducción

### **NACIMIENTO DE LA IDEA DEL NEGOCIO**

La idea es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento es la idea que diferencia un producto con elementos similares a la de la competencia.

Una idea original es un requisito para el éxito posterior, pero de ninguna manera asegura el éxito en el negocio.

Tener buenas no es extraño, todos tienen ideas ya que el cerebro esta en actividad de manera constante y aun de manera inconsciente buscando soluciones a problemas carencia y necesidades y por lo regular las generamos como representaciones mentales.

Las propuestas de valor que en realidad son atractivas para el consumidor resultan extremadamente difícil de encontrar.

#### Propuesta de valor

La clave del éxito de un negocio es desarrollr una ventaja competitiva única, que permita crear el valor para los consumidores y que les sea difícil de emular a la competencia.

La propuesta de valor es definida como la mezcla única de los productos, servicios, beneficios, y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes. Según habla que la propuesta de valor surgió por Porter (1985) con el nombre de cadena d valor.

Según Porter, la cadena de valor es un concepto muy importante, ya que atravesó de ella se identifican los procesos a seguir dentro del negocio, ayuda a elegir indicadores y necesidades de recursos.

#### **Modelo de negocio**

El modelo de negocio también conocido como diseño de negocios describe la forma en la que una organización crea, captura y entrega valor ya sea económico o social. El tema abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de las mismas estrategias, infraestructura, bienes que ofrecen estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos entre otros.

Un modelo de negocio podrá de lo ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integral al iniciar u operar la misma. Es una estructura que es ciertamente útil y eficaz si se sigue paso a paso cada uno de los bloques estratégicos que lo conforman.

Características de los modelos de negocio.

Los negocios se describen de una compañía incluyendo todos los componentes proceso y funciones que tienen como resultado un coso para la empresa y un valor para el consumidor.

Para que un modelo de negocio resulte activo y proporcione ganancias debe de poner especial atención en los puntos:

Bajos costo: si la compañía tienen los mismos costos que sus competidores tendrá las mismas ganancias. Para aumentar de ganancias debe disminuir los costos y hacia hacer frente a la competencia.

Innovación y diferencia: la empresa debe de hacer algo diferente a la del resto de sus competidores en la cadena de valor, es decir en todas sus actividades.

Elementos de los modelos de negocios: el modelos de negocios es el que proporciona información importante acerca de la selección de clientes el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldría al mercado .

Propuesta de valor: es la que obtiene mediante una descripción del problema del consumidor.

Segmento de mercado: es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto reconociendo que los distintos segmentos mercados tienen diferentes necesidades.

