



**Nombre de alumno: Félix Bonifacio
Bravo Rodríguez**

**Nombre del profesor: Lic. Bernardo
Icel Lepe**

**Nombre del trabajo: Ensayo sobre el
nacimiento de la idea de negocio.**

Materia: Taller del emprendedor

Grado: noveno cuatrimestre

Grupo: A

PASIÓN POR EDUCAR

Nacimiento de la idea de valor

Introducción.

Una idea es una representación es una representación mental que puede ser real o imaginaria, ésta puede llegar a nuestra mente después de la observación de ciertos fenómenos o experiencias en distintos casos. La idea que creamos la podemos asociar a nuevas ideas y poder obtener algo innovador como lo hacen los empresarios y las personas emprendedoras que inician un negocio y para comenzar con su idea de negocio es importante establecer un plan estratégico para poder atraer a sus clientes.

A partir de lo anterior el trabajo plantea la siguiente pregunta de investigación ¿Cuál es la relación de la educación con los conceptos de los negocios? Por lo que el objetivo de este trabajo es analizar cada uno de los conceptos asociados a los negocios para relacionarlos con el ámbito educativo.

Propuesta de valor.

La propuesta de valor es definida por varios autores veamos algunas de ellas:

Zimmerer (2005) describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es 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. Esto quiere decir que para atraer clientes a una empresa debemos establecer un plan estratégico que permita diferenciar a la empresa de otras empresas, haciéndola única.

Por otro lado, Metzgel y Donaire (2007), definen a la propuesta de valor como la mezcla única de Productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes. Esto se refiere a que todos los productos, servicios y beneficios que ofrezca una empresa deben ser de buena calidad para que se pueda distinguir de otras empresas y pueda atraer a más clientes.

Para Fayolle (2007) contextualiza el concepto de propuesta de valor en un ámbito más global al decir que el emprendimiento se trata de crear valor. De esta manera Fayolle hace referencia que la propuesta de valor es dar el valor a nuestra empresa, es decir que debemos darle la importancia necesaria para poder mostrar a los clientes lo que nuestra empresa le puede ofrecer y que todo lo que ofrecemos es de buena calidad, haciéndola única y diferente a las demás. Es por ello que la propuesta de valor debe

cumplir con ciertas características las cuales son: reflejar la funcionalidad, el servicio la imagen, la calidad y los precios que ofrece la empresa, debe incluir información importante como la entrega de los productos, riesgos y expectativas, comunicar los aspectos que lo hacen diferente a la competencia.

Generación de ideas.

La generación de ideas es crear o asociar nuevas ideas a las que ya tiene una empresa para ello es importante seguir una serie de preguntas las cuales son las siguientes: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?, ¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?, etcétera. Cabe mencionar que también para la generación de ideas es importante tener en cuenta aspectos como el público a quien será dirigido los productos o servicios, la opinión de los clientes sobre el producto, las características del producto y que es lo que lo hace diferente a otros productos

Modelo de negocio.

Para ofrecer nuestra propuesta de valor siempre debe existir un modelo de negocios o también llamado diseño de negocios el cual también se puede apoyar de la planeación estratégica para ello existen algunas herramientas que pueden de ser buena utilidad para el modelo de negocio, entre ellos están el análisis FODA (Fortalezas, oportunidades, Debilidades y Amenazas), Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia), Análisis técnico-operativo.

Es importante mencionar que los modelos de negocios tienen tres funciones esenciales el primero es ayudar a la empresa a llevarla al éxito, la segunda es atraer a líderes e inversionistas y la tercera es obligar a los emprendedores a aterrizar sus ideas en la realidad, este último aspecto se refiere a que todas las ideas de los emprendedores deben de estar basadas en la realidad y ofrecer productos o servicios que en verdad sean utilizados en la sociedad actual.

Características de los modelos de negocios.

Para que un buen modelo de negocio funcione debe estar sujeto los siguientes aspectos:

Bajos costos: si una empresa ofrece sus productos al mismo precio que otras empresas obtendrá las mismas ganancias, es por ello que debe disminuir sus precios para obtener

ganancias, esto hace que los clientes compren más sus productos, ya que aumentas su confiabilidad.

Innovación y diferenciación: Para que una empresa pueda vender mejor sus productos debe hacer algo diferente a sus competidores, ya que esto le dará más valor, es por ello que también deben acudir a las nuevas tecnologías que sean apropiadas para su empresa, de esta manera los clientes acudirán y compraran más sus productos.

Naturaleza del proyecto y justificación de la empresa.

Para crear un buen negocio es importante definir la esencia del mismo es decir cuáles son sus objetivos, Cuál es su misión y por qué es justificable su desarrollo. Además es de suma importancia que la empresa quien la creó debe tener una justificación de su importancia por la cual fue creada además debe tener un nombre el cual la presentará ante la sociedad, debe reflejar su imagen y su sello.

Cabe mencionar que toda empresa debe contar con una visión y una misión las cuales definirán quienes son y adonde se dirigen, ya que estas las diferenciar de otras empresas.

Conclusión.

En conclusión la educación tiene mucha relación con los conceptos de negocio, ya que una escuela es considerada también como una organización que ofrece cierta calidad de educación y por ende debe ser innovadora y emprendedora, para que los clientes acudan a ella y sea reconocida y diferenciada entre todas las escuelas, cabe mencionar que también una institución necesita de una planeación estrategia para que pueda llegar a sus objetivos y metas propuestas desde un inicio, es por ello que una institución también cuenta con una visión y misión que especifica quienes son y hacia dónde se dirigen.

Bibliografía:

Libro Taller del emprendedor.