

**Nombre de alumnos:** Francisco Gabriel Velázquez Zamorano.

**Nombre del profesor:** Icel Bernardo López.

**Nombre del trabajo:** Ensayo del tema “Nacimiento de la idea de negocio”.

**Materia:** Taller del emprendedor.

**Grado:** 9 cuatrimestre.

**Grupo:** “A”

## **Introducción**

Es este ensayo se verán los siguientes temas relacionados con el nacimiento de la idea del negocio los temas de los cuales se abordaran serán la propuesta de valor, generación de ideas, el modelo de negocio, las características del modelo de negocios, los elementos del modelo de negocios, naturaleza del proyecto, justificación de la empresa, etc., todo esto se hace con la finalidad de tener un mejor conocimientos de lo ramas antes mencionados, ya que el conocimiento que es algo que se obtiene a largo del tiempo, con todo esto tendremos mas conocimiento sobre el nacimiento de la idea del negocio y como es que este funciona hoy en día.

## Temas

Con base a lo que leí la propuesta de valor es una oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del desarrollo del plan de negocios, porque al tener un fuerte impacto hará crecer su mercado y se convertirá en una propuesta competitiva, por otra parte esta la generación de ideas tienen que ver con el producto; a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio, por ejemplo las tiendas que venden todos los productos a 10 pesos, otras veces el cambio está en dar una utilidad posterior al envase, en ocasiones el cambio está en el servicio por ejemplo las empresas de comida rápida, las que entregan a domicilio o las empresas que venden productos que sólo pueden adquirirse en línea, otras veces está en el proceso de producción dar eficiencia y mayor rentabilidad al producto, reducir su costo, entre otras. También tenemos los modelos de negocios que son mayormente conocido como diseño de negocio y lo que esta hace es que describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. El término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

Otro de los puntos a tomar en cuentas son las características de los modelos de negocios el objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias. Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de secreto que los diferencia de otros. La estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus áreas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa, determinan un modelo de negocio único. La combinación de estas variables y el nivel de superioridad del modelo determinan sus ventajas competitivas el secreto del modelo. También tenemos los que son los bajos costos que en relación a todo esto se puede comprender a una compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias. Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia, otro punto a resaltar son la innovación y diferenciación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente esto es, no sólo tangible, sino de importancia para el cliente, de otra forma no habrá una preferencia

por el producto, una de las características que debe contar los modelos de negocios son el uso de las tecnologías apropiadas que favorezcan su eficiencia técnica, operativa, administrativa, financiera y de mercado, Basar el modelo en la eficiencia en el uso de recursos como el capital y el trabajo el uso óptimo y eficiente de recursos es clave para competir, tal como ya se mencionó, La producción local, por una cuestión lógica de reducción de costos, y para una mayor adaptabilidad del producto a las características y necesidades locales, además, no sólo debe centrarse en el consumidor o en el producto, sino que debe observar toda la arquitectura del sistema que crea valor social y económico para poder retener a sus consumidores y aliados. Los elementos del modelo de negocios los principales que la componen son la propuesta de valor, segmento de mercado, estructura de la cadena de valor, generación de ingresos y ganancias, posición de la compañía en la red de competencias y estrategias competitivas

En naturaleza del proyecto antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo. A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio. 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. El nombre de la empresa es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo y, por ende, debe reunir una serie de características específicas. El nombre de la empresa debe ser Descriptivo. La denominación, por sí misma, debe reflejar el giro de la empresa y sus características distintivas de especialización, Original. La ley establece que el nombre de una empresa debe ser nuevo que no exista ya en el mercado y se puede constituir por cualquier signo o símbolo, palabra o palabras, figura, forma geométrica o tridimensional, o bien por el nombre propio de una persona. Atractivo. Debe ser llamativo y fácil de recordar; visible, esto es, que esté bien identificado en el lenguaje verbal común, para facilitar su aceptación y memorización. Claro y simple. Que se escriba como se pronuncia y viceversa. Significativo. Que se pueda asociar con formas o significados positivos; por ejemplo, reflejan su significado: excelencia, lo cual se asocia con cosas muy bien hechas, con clase, etcétera, Agradable. Una característica muy importante es que el nombre sea agradable, de buen gusto; que no implique dobles sentidos o términos vulgares, ya que esto provoca rechazo inmediato en el consumidor, aun cuando en un principio pudiera parecer gracioso. 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 diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

## **Conclusión**

En conclusión sabemos propuesta de valor es una oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del desarrollo del plan de negocios, porque al tener un fuerte impacto hará crecer su mercado y se convertirá en una propuesta competitiva, y todos los temas anteriores están relacionados en si, para que todo puede funcionar de una manera correcta y ordenada, ya que los elementos que la componen están hechos para llevar un mejor control de una empresa de cualquier tipo, y así es como surge o como se da el nacimiento de la idea del negocio, tener un mejor aclaración, comprensión de todos los elementos que están conformados por esta misma y lograr un objetivo en común.