

TITULO: Súper nota →

- Materia: Taller del emprendedor
- Docente: Andrés Alejandro Reyes
- Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia
- Cuatrimestre: 9°
- Nombre del alumno: Ana María Aguilar Velasco

Nacimiento de la idea de negocio

Idea original

Es aquella que puede impulsar el desarrollo del emprendimiento, esta tiene las cualidades de ser atractivo y duradero para el cliente



Jeffrey timmons (1990)

Dice que una idea original es el requisito para el éxito posterior, sin embargo no asegura el éxito en el negocio



Puchol (2005)

Oportunidades que se convertirán en ideas de negocio:

- Demanda de productos o servicios que aun no han sido atendidos
- Ofrecer un producto o servicio con un mejor precio que los demás
- Sustitución de un producto por otro mejor o mas económico para el cliente
- Exportación de productos que no se encuentren en otros países
- Reciclaje de materia prima o desperdicios de la industria



Productos de valor

Zimmerer
(2005)

La meta del plan estratégico es crear una ventaja competitiva



Metzger y
Donaire (2007)

Es la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valor agregado que la empresa ofrece a sus clientes

La propuesta del valor tiene que cumplir con:

- Reflejar la funcionalidad del servicio, la imagen, calidad y precio que se ofrece al cliente
- Debe incluir información importante para el cliente
- comunicar que hace a la empresa mejor en comparación con las otras
- Buscar que los clientes sean fieles

Porter
(1985)

Difundió este concepto con el nombre de cadena de valor el cual dice que es muy importante ya que en ella se identifican los procesos a seguir dentro del negocio

Fayolle

El emprendimiento es un proceso dinámico de creación de valor incremental. Este valor es creado por individuos que asumen riesgos en términos de equidad, tiempo y/o entrega profesional para proveerle valor a un producto



Modelo de negocio

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social

Un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma. Una estructura que será ciertamente útil y eficaz si se sigue paso a paso cada uno de los bloques estratégicos que lo conforman



El emprendedor puede auxiliarse de la planeación estratégica como una buena herramienta, entre los más recomendados se encuentran



Análisis FODA

Análisis de la industria y del mercado

Análisis técnico–operativo.

Análisis organizacional y de gestión del recurso humano.

Análisis financiero.