

**Nombre de alumno: Paulina
Monserath Cárdenas Guillén**

**Nombre del profesor: Myreille
Rodríguez Alfonso**

**Nombre del trabajo: mapa
conceptual**

PASIÓN POR EDUCAR

**Materia:
Taller del emprendedor**

Grupo: Turismo 9

Unidad 2

Nacimiento de la idea de negocio

Una idea original

Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento

Es la idea que diferenciar un producto con elementos similares a los de la competencia

Factor que le dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro

Las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en:

Productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello.

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

Debe acompañarse de lo que se define como un buen modelo y plan de negocios

Propuesta de valor

Tiene un sinnúmero de significados por diferentes exponentes en la materia, pero para poder tener una propuesta de valor es importante tomar cuenta los siguientes puntos

Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.

Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas.

- Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.

Ser lo suficientemente:

Simple y entendible, para que el cliente potencial aprecie los beneficios.

Buscar la fidelidad del cliente:

Al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos o servicios,

El concepto de propuesta de valor fue originalmente difundido por Porter, con el nombre de cadena de valor.

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

Modelo de negocio

Un modelo de negocio también conocido como diseño de negocios

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.

El emprendedor puede auxiliarse de la planeación estratégica como una buena herramienta considerando que existen elementos fundamentales

De planeación estr.

Análisis foda, análisis de la industria y del mercado, análisis técnico operativo, análisis organizacional y gestión del recurso humano

Y análisis financiero

Esta combinación de elementos tiene una asociación positiva con la planeación a largo plazo

Aspectos que comprenden

Los modelos de negocio

- Seleccionar a sus clientes.
- Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
- Crear valor para sus clientes.

- Conseguir y conservar a los clientes.
- Salir al mercado (estrategia/canales/logística/distribución).

- Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo.
- Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente.
- Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes internos y externos.

Término modelo de negocio

El modelo de negocio es para el emprendedor el mejor seguro contra el lanzamiento de un negocio infructuoso, según indica este autor.

Funciones esenciales

Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito. - Atrae a líderes e inversionistas. - Obliga a los emprendedores a —aterrarll sus ideas en la realidad.