Nombre de alumnos:

Cristian Aroldo Bernardo Cardona

Nombre del profesor:

Víctor Tadeo Cruz

Nombre del trabajo:

Mapa Conceptual

Materia:

Taller del Emprendedor

Grado: 9

Grupo: B

Frontera Comalapa, Chiapas a 11 de Julio del 2021

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

PROPUESTA DE VALOR

- reflejar la funcionalidad, de servicios la imagen, la oportunidad , la calidad y el precio quebuna empresa ofrece alos clientes
- incluir informa ion importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas
- conocer y reflejar las caracteristicas, visibles o no, que atraen a un posible comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes
- comunicar lo que mejor hace la empresa o la diferencia de las competencias
- elementos a conciderar son:
  1._cuyalidades del producto,
  2._relacion con el consumidor,
  3._imagen y prestigio

GENERACION DE IDEAS

- en todas partes hay ideas que no requieren, al menos en principio, una inversion extraordinaria, y qude si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solucion de las necesidades o problemas que las personas requieren
- el emprendedor requiere ademas, analizar con cuidado: el mercado; descripcion publica al que va dirigida la propuesta de valor
- el producto o sevico que ofrece al cliente en terminos de caracteristicas o atributos de valor al cliente
- las evidencias a pruebas que tiene la empresa sobre las ventas en el mercado

MODELO DE NEGOCIOS

- un modelo de negocios (tambien conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organizacion crea, captura y entrega valor, ya sea economico o social
- modelos mas reconocidos: analisis FODA (fuerzas, oportunidades, debilidades y amenazas
- analisis de la industria y del mercado (incluso la competencia)
- analisis tecnico-operativo
- analisis organizacional y de gestion de recursos humanos
- analisis financiero

CARACTERISITCAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

- un modelo de negocios describe las operaciones de la compañia, incluyendo todos sus componentes, proceso y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y unvalor para el consumidor
- bajos costos: para uamentar el margen de ganacias debe disminuir los costos y a si hacer frente ala competencia
- innovacion y diferenciacion, la empresa deve hacer lago dirente al resto de sus competidores en la cadena de valor

NATURALEZA DEL PROYECTO

- antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuales son los objetivos de crearlos, cual es la mision que persigue y porque se concidera justificable desarrollarlo
- el primer elemento a cooncidedar en la formacion de una empresa de exito radica en lo crativo de la idea que la de origen
- una vez se generan las ideas, es necesario evaluar mediante los criterios que el emprendedor juzgue conveniente, al fin de seleccionar la mejor de ellas
- una vez seleccionada una idea, es necesario que defina con mas detalles en que conciste