



PASIÓN POR EDUCAR

**Nombre de alumnos:**

**LILIANA LÓPEZ LÓPEZ**

**Nombre del profesor:**

**ANA LAURA CULEBRO TORRES**

**Nombre del trabajo: Super nota.**

**Materia: TALLER DEL  
EMPREENDEDOR.**

**Grado: 9No.**

**Grupo: "A"**

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de JUN del 2021

# PROPUESTA DE VALOR.



Es 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.

El posicionamiento estratégico consiste en tomar una opción frente al mercado y la competencia por anticipado y definir cómo se quiere ser y cómo se espera que el mercado me perciba.

✚ **Metzgel y Donaire** propone una mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

La mejor manera para comenzar a alinear a los empleados y a la dirección es entender el beneficio que la empresa trata de entregar a sus clientes.

Fayolle le da especial importancia al individuo en la propuesta de valor y, al citar a Bruyat.

señala que se da una dinámica de interrelación entre el individuo y la creación de valor.

- 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.
- Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes.
- Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.

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.



# MODELO DE NEGOCIO

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.



Una estructura que será ciertamente útil y eficaz si se sigue paso a paso cada uno de los bloques estratégicos que lo conforman.

## Análisis FODA

Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia).

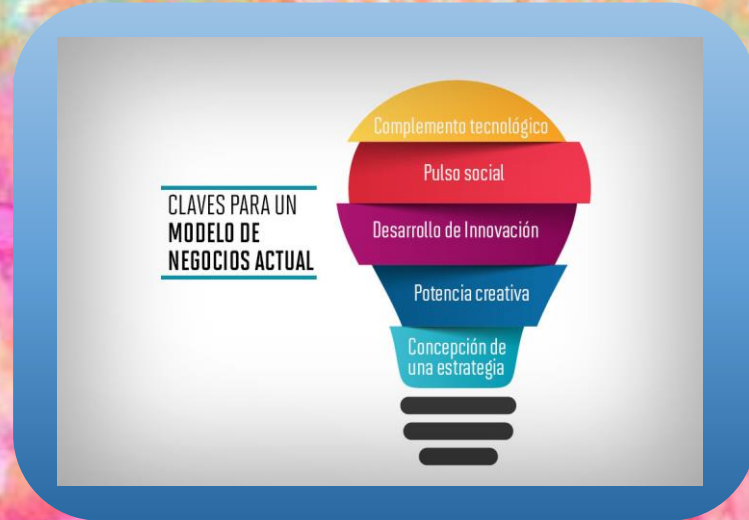
Análisis técnico-operativo.

Análisis organizacional y de gestión del recurso humano.

Análisis financiero.



El término fue empleado por primera vez en 1954, por Peter Drucker y su primera aparición en un artículo académico fue en 1957, por parte de Bellman, así como en el título de un artículo en 1960 por Jones.



Al planear un negocio es necesario definir hacia quién se quiere enfocar el producto o servicio

- ❖ La importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso.

El mecanismo por el cual un negocio describe la mecánica para la creación de valor económico.

**Ramírez cita a Rappa**

## MODELOS DE NEGOCIOS

- Seleccionar a sus clientes.
- Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
- Crear valor para sus clientes.
- Conseguir y conservar a los clientes.
- Salir al mercado.
- Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo.
- Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente.

# CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS



## MODELO DE NEGOCIO

- ✚ Propuesta de valor.
- ✚ Canales de distribución.
- ✚ Relación con el cliente.
- ✚ Fuente de ingresos.
- ✚ Actividades clave.
- ✚ Recursos clave.
- ✚ Socios clave.

Se describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor.

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.

# 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.

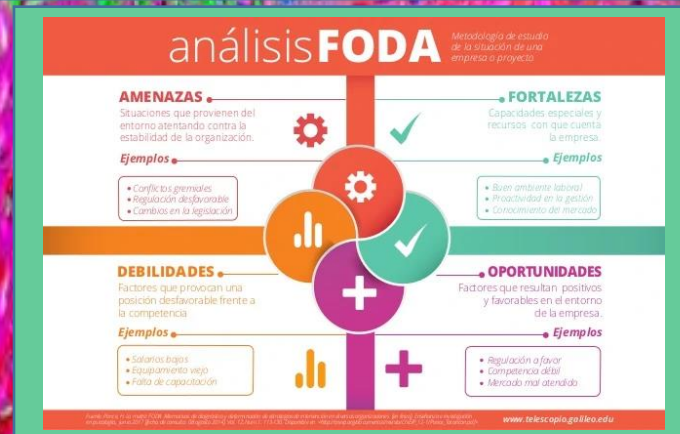
Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: **Fortalezas, Debilidades**

✚ La misión de una empresa es su razón de ser es el propósito o motivo por el cual existe y por tanto, da sentido y guía sus actividades.

- ✚ Atención.
- ✚ Alta calidad en sus productos y servicios.
- ✚ Mantener una filosofía de mejoramiento continuo.
- ✚ Innovación

La misión debe reunir ciertos requisitos que le den validez y funcionalidad

- Amplia.
- Motivadora.
- Congruente.



Todo producto o servicio de una empresa debe encaminarse a la satisfacción de una necesidad o a la solución de un problema de un segmento de mercado definido.

