



**Nombre del alumno (a): Araceli  
Guadalupe García Aguilar**

**Nombre del profesor (a): Ana Laura  
Culebro**

**Nombre del trabajo: súper nota**

**PASIÓN POR EDUCAR**

**Materia: Dirección y liderazgo**

**Grado: noveno cuatrimestre**

**Grupo: "B"**

# SEGUNDA UNIDAD

## 2.1 Propuesta de valor



Zimmerer (2005) describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva



➤ Metzgel y Donaire (2007), mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.



### PROPUESTA DE VALOR



Fayolle (2007), el emprendimiento se trata de crear valor.

## 2.2 Modelo de negocio

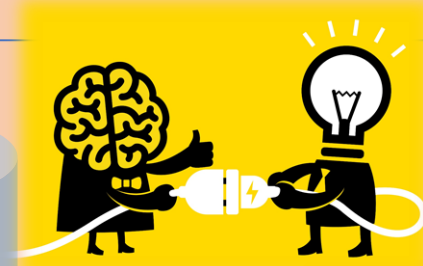
### Modelo de negocio

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



### modelos de negocio comprenden los aspectos

- Seleccionar a sus clientes.
- Segmentar sus ofertas
- 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.
- Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes internos y externos.



### Funciones esenciales

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

## 2.3 Características de los modelos de negocios

- ✓ Reflejar la funcionalidad, servicio, imagen, oportunidad, calidad y precio.
- ✓ Incluir información importante para los clientes.
- ✓ Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador



- ✓ Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.
- ✓ Ser suficientemente simple y entendible
- ✓ Buscar la fidelidad del cliente.



# 2.7 Análisis FODA

herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto



diagnóstico que facilita la toma de decisiones.



## Análisis de FODA

<p><b>FORTALEZAS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Experiencia de los recursos humanos</li> <li>✓ Procesos administrativos para alcanzar los objetivos</li> <li>✓ Grandes recursos financieros</li> <li>✓ Características del producto que se oferta</li> <li>✓ Cualidades del servicio</li> </ul>	<p><b>DEBILIDADES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Capital de trabajo mal utilizado</li> <li>✓ Deficientes habilidades gerenciales</li> <li>✓ Segmento del mercado contraído</li> <li>✓ Problemas con la calidad</li> <li>✓ Falta de capacitación</li> </ul>
<p><b>OPORTUNIDADES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mercado mal atendido</li> <li>✓ Necesidad del producto</li> <li>✓ Fuerte poder adquisitivo</li> <li>✓ Regulación a favor del proveedor nacional</li> </ul>	<p><b>AMENAZAS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Competencia muy agresiva</li> <li>✓ Cambios en la legislación</li> <li>✓ Tendencias desfavorables en el mercado</li> <li>✓ Acuerdos internacionales</li> </ul>



**Bibliografía**

- Ana Laura, C. (2021). Taller del emprendedor. Antología PDF. Comitán Chiapas: mayo - agosto.

