



Nombre de alumno: Daniel Eduardo
García Aguilar

Nombre del profesor: Lic. Ana Laura
Culebro

Nombre del trabajo: Súper Nota

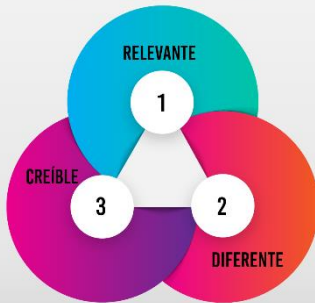
Materia: Taller del emprendedor

Grado: Noveno cuatrimestre Lic.
Enfermería

Grupo: 9° “B”

Comitán de Domínguez Chiapas a 11 de junio de 2021.

PROPUESTA DE VALOR



Es definida como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

los atributos de los productos y servicios que generan la propuesta de valor, están relacionados con la funcionalidad, la calidad, la oportunidad y el precio

RECOMENDACIÓN

SERVICIO EN LA PRESTACIÓN

SERVICIO AL CLIENTE

CONTACTO

PROPUESTA DE VALOR

PRODUCTOS Y SERVICIOS

APOYO COMERCIAL

MEDIOS

El producto o servicio por sí mismo puede o no ser nuevo ni único, pero el emprendedor debe buscar la manera de añadirle valor, al conjuntar los recursos y conocimientos

La propuesta de valor es una oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del desarrollo del plan de negocios,





Las ideas tienen que ver con el producto; a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio.

Las preguntas que Alex Osborn (2005) propone para generar ideas: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?

Es necesario aportar nada nuevo en términos de tecnología o innovación en el producto o servicio, simplemente se trata de tener una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas que le brinden perspectivas de éxito.

Utilizar una nueva tecnología para producir un nuevo producto. Por lo general las tecnologías avanzadas atraen a las personas y les ofrecen algo adicional a lo que ya reciben.

Modelo de negocios

El emprendedor requiere, además, analizar con cuidado: - El mercado: descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor. - La experiencia que recibió el cliente: análisis de la opinión de los clientes en cuanto a la propuesta de valor.

Para tener éxito es indispensable que ambos, el consumidor y la empresa, resulten beneficiados en el proceso de producción y venta de bienes y servicios

La propuesta de valor debe considerar una serie de elementos muy importantes tanto para el cliente como para la empresa.





Características de negocios

Modelo de negocios:

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.

Los modelos de negocio comprenden los aspectos que se enlistan a continuación:

- 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.

Para un negocio, que facilitan el desarrollo del modelo entre los más recomendados se encuentran:

- Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).
- Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia).
- Análisis técnico-operativo.
- Análisis organizacional y de gestión del recurso humano.
- Análisis financiero.

Un modelo de negocio tiene tres 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 aterrizar sus ideas en la realidad.



Análisis FODA



FODA PERSONAL

Fortalezas

Identifica las características en las que te destacas y que te ayudarán a alcanzar tus objetivos y concretar tus planes

Debilidades

Determina tus puntos negativos y aquellas características que necesitas mejorar, bien sea en tu personalidad o en tu parte profesional



Oportunidades

Estudia aquellos elementos externos, cambios o tendencias de las cuales podrías sacar una ventaja o beneficio

Amenazas

Detecta aquellas situaciones o acontecimientos que impidan o pongan en peligro la consecución de tus objetivos



Bibliografía

Culebro, A. L. (Mayo-Agosto de 2021). *Antología del Taller del Emprendedor*. Obtenido de UDS:
[https://plataformac-
len904.pdfeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/0045b5073337d32b61d2d7b3cd
f0e8f3-L](https://plataformac-
len904.pdfeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/0045b5073337d32b61d2d7b3cd
f0e8f3-L)