



Nombre de alumnos: Alondra Gabriela García Ramírez

Nombre del profesor: Ana Laura Culebro

Nombre del trabajo: Super Nota

Materia: taller del emprendedor

Grado: 9

Grupo: B

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de septiembre de 2018.



UNIDAD II

2. NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

O de mejor calidad que los existentes en este momento.

Nadie ha atendido o satisfecho bien esta necesidad.

Existe demanda de un producto o servicio

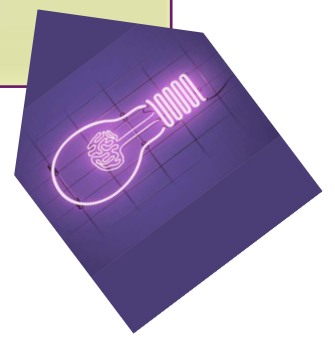
Es posible fabricar un producto mas barato

En un pais existe un producto que en otro no es conocido

Capacidad para sustituir materia prima

Y que sería una buena oportunidad para exportar.

Por otra que ofrezca más ventajas, ya sea por precio, calidad, disponibilidad o beneficio social.



2.1 Propuesta de valor

Desde una perspectiva estratégica

La clave del éxito para un negocio es desarrollar una ventaja competitiva única.

La propuesta de valor es definida por Metsgel y Donaire

Como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados

Las personas no pueden explicar qué hace su empresa

La noción de valor, entendida como valor útil para el consumidor final, siempre está ligada a estas propuestas.

La propuesta de valor

Es una oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del desarrollo del plan de negocios.

Ahora bien

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 de acuerdo al Grupo Kaizen (2005).



2.3 Modelo de negocio

Describe la forma en que una organización crea

El término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa

Tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, etc.

Un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa

Puede auxiliarse de la planeación estratégica como una buena herramienta

Considerando que existen elementos fundamentales de planeación estratégica

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

El término modelo de negocio

Es un concepto relativamente nuevo como tal, aunque su utilización ha existido y ha sido recomendada desde hace varias décadas.



2.4 Características de los modelos de negocios

1.- bajos costos

2.- innovación y diferenciación

El número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto.

Si la empresa ofrece lo mismo que sus competidores, entonces los consumidores no tendrían por qué preferirla sobre las demás.

El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

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

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias.

Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.



2.9 Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa

El análisis FODA

Es una herramienta que el emprendedor

Puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura

Es tarea del emprendedor utilizar esa información para planear acciones

Es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

Es necesario realizar constantemente el análisis FODA

Pues es una herramienta muy útil en las revisiones periódicas

Indispensables para toda empresa

FODA por las iniciales de sus cuatro componentes

Amenazas

Oportunidades

Debilidades

Fortalezas

