



NOMBRE DE ALUMNO: AGUILAR
HERNÁNDEZ OSVALDO EDILMAR

NOMBRE DEL PROFESOR: ANA LAURA
CULEBRO

NOMBRE DEL TRABAJO: SUPER NOTA

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR.

GRADO: 9^o **GRUPO:** B

2.1 PROPUESTA DE VALOR.

Plan estratégico, desarrolla ventaja competitiva. Permite dar valor a los consumidores sobresaliendo ante la competencia.

DONAIRE (2007) mezcla de productos y servicios. Otorga valor a la empresa.



Características de la propuesta de valor

Refleja la funcionalidad, calidad y precio.



Comunicar lo que es mejor para la empresa.

Buscar fidelidad del cliente.

Según PORTER "cadena de valor"

Identifica procesos a seguir de un negocio, elige indicadores y recursos.



2.2 GENERACION DE IDEAS

¿porqué es necesario el producto?. ¿cómo se hace y cuánto debería de hacerse?

Requiere analizar:

Mercado, experiencia, producto que ofrece, evidencia de ventajas en el mercado.



Ofrecer mejor calidad

Crear necesidad de tenerlo. Lujo y aspiración. Dar más por el dinero.

Buscar: objetivos a lograr, recursos físicos, controles de calidad.

Usar nueva tecnología, cómo llevar el producto a los lugares donde antes no se distribuía.



2.3 MODELO DE NEGOCIO

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

Apoyarse de FODA (fuerzas, oportunidades y amenazas)

Análisis técnico operativo, análisis financiero.

Crea valor para sus clientes, conserva y selecciona a sus clientes.



2.7, JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Especificar necesidad o carencia que satisface o concreto que resuelve.



Bibliografía

Culebro, A. L. (2021). *Taller del Emprendedor* . Comitán Chiapas : Mayo-Agosto.