



**Nombre del alumno: Fabiola
Verenice Gómez Alvarez**

**Nombre del profesor: Ana Laura
Culebro**

Nombre del trabajo: Súper nota

Materia: Taller de emprendedor

Grado: 9°

Grupo: "B"

PROPUESTA DE VALOR

El concepto de propuesta de valor fue originalmente difundido por Porter (1985), con el nombre de —cadena de valor

◆ Describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva factores que identifiquen y diferencien a la compañía

◆ Como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes

◆ Contextualiza el concepto de propuesta de valor en un ámbito más global al decir que el emprendimiento se trata de crear valor

- La propuesta de valor debe cumplir con**
- Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio
 - Incluir información importante para los clientes
 - Conocer y reflejar las características
 - Comunicar lo que hace mejor la empresa
 - Ser lo suficientemente simple y entendible
 - Buscar la fidelidad del cliente

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

Elementos que generan una propuesta de valor

- Calidad del producto
- Relación con el consumidor
- Imagen y prestigio

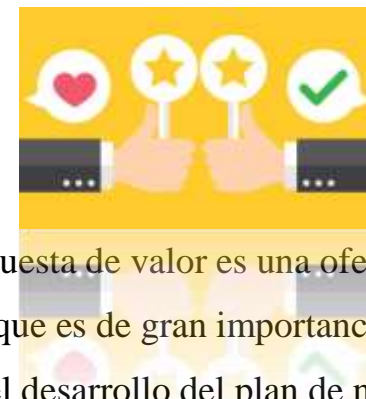
Definiciones de propuestas de valor

Zimmerer

Metzgel

Fayolle

PROPUESTA DE VALOR



MODELO DE NEGOCIO

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

Los modelos de negocio comprenden los aspectos



Un modelo de negocio (también conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social

Magretta (2002) propone que un nuevo modelo de negocio debe enfocarse en diseñar su producto/servicio para una



El concepto de modelo de negocio está muy relacionado a la propuesta de valor del negocio



Seleccionar
a sus
clientes

Crear
valor para
sus
clientes

Dfinir los
procesos clave de
negocios que
deben llevarse a
cabo



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

Los modelos de negocio con mas éxito cuentan con una especie de "secreto" que los diferencia de otros

La estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus areas de producción , capital, mercado, trabajo y administrativa



CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO

El análisis FODA es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto

Amenazas

Fortalezas

El análisis FODA pues es una herramienta muy útil en las revisiones periódicas indispensables para toda empresa

Debilidades

Oportunidades

Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas

- Las fortalezas son todo lo que se tiene y que coloca al proyecto por encima de otros similares
- las debilidades son todas las áreas de oportunidad para mejorar y/o complementar

- Las oportunidades, son todos aquellos aspectos favorables para la empresa
- Las amenazas, las que atentan o pudieran actuar contra el desarrollo de la empresa



ANALISIS DE FODA



Bibliografía

UDS. (Mayo-Agosto de 2021). Obtenido de Antología Taller del Emprendedor :

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/c2ef7d8dd8f95e38260eb4d2de542f19.pdf>