



Nombre del alumno:

Brenda Yuridiana Pérez Pérez

Nombre del profesor:

Ana Laura Culebro Torres

Nombre del trabajo:

Super nota de la unidad 2

Materia:

Taller del emprendedor

Grado:

8vo cuatrimestre

Grupo: "D"

2.1. PROPUESTA DE VALOR

Importancia

Zimmerer (2005) describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores y le den una posición única y superior en el mercado

Definiciones

Metzgel y Donaire (2007)

Mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Fayolle (2007)

El emprendimiento se trata de crear valor
Al citar a Ronstadt (1984), define que el emprendimiento es un proceso dinámico de creación de valor incremental.
Al citar a Bruyat (1993), señala que se da una dinámica de interrelación entre el individuo y la creación de valor.

Características de las propuestas de valor

Reflejar funcionalidad, servicio, imagen, oportunidad, calidad y precio que una empresa ofrece a los clientes.
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 lo suficientemente simple y entendible, para que el cliente potencial aprecie los beneficios.
Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos o servicios.



2.2. GENERACIÓN DE IDEAS

Aunque no siempre, las ideas tienen que ver con el producto; a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio, otras veces el cambio está en dar una utilidad posterior al envase, en ocasiones el cambio está en el servicio, en el proceso de producción, entre otras.

Para iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar algunas de las preguntas que Alex Osborn (2005)

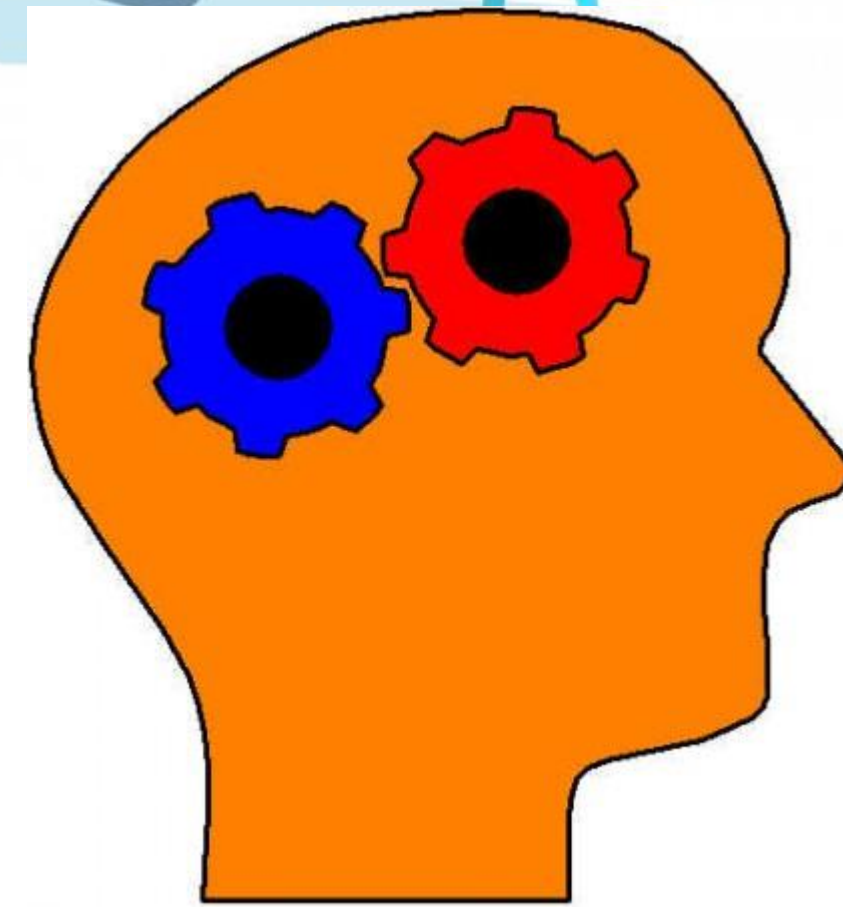
¿Por qué es necesario el producto?
¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?, ¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?, etcétera.

El emprendedor debe de analizar con cuidado:

El mercado
Experiencia que recibió el cliente
El producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características o atributos de valor para el cliente.
Las alternativas y las diferencias
Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado.

Categorías de propuestas de valor (Kaplan y Norton (2004))

Mejor compra o menor costo total
Vanguardia en el desarrollo de productos
Llave en mano
Cautiverio
Ofrecer mejor calidad
Dar más por el dinerLujo y aspiración, también llamado —más por más precio-beneficio
Crear la necesidad de tenerlo
Ofrecer lo mismo por menos
Menos por mucho menos



2.3. 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.

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, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

Elementos fundamentales de planeación estratégica para un negocio

Análisis FODA
Análisis de la industria y del mercado
Análisis técnico-operativo
Análisis organizacional y de gestión del recurso humano
Análisis financiero

Funciones esenciales de un modelo de negocios

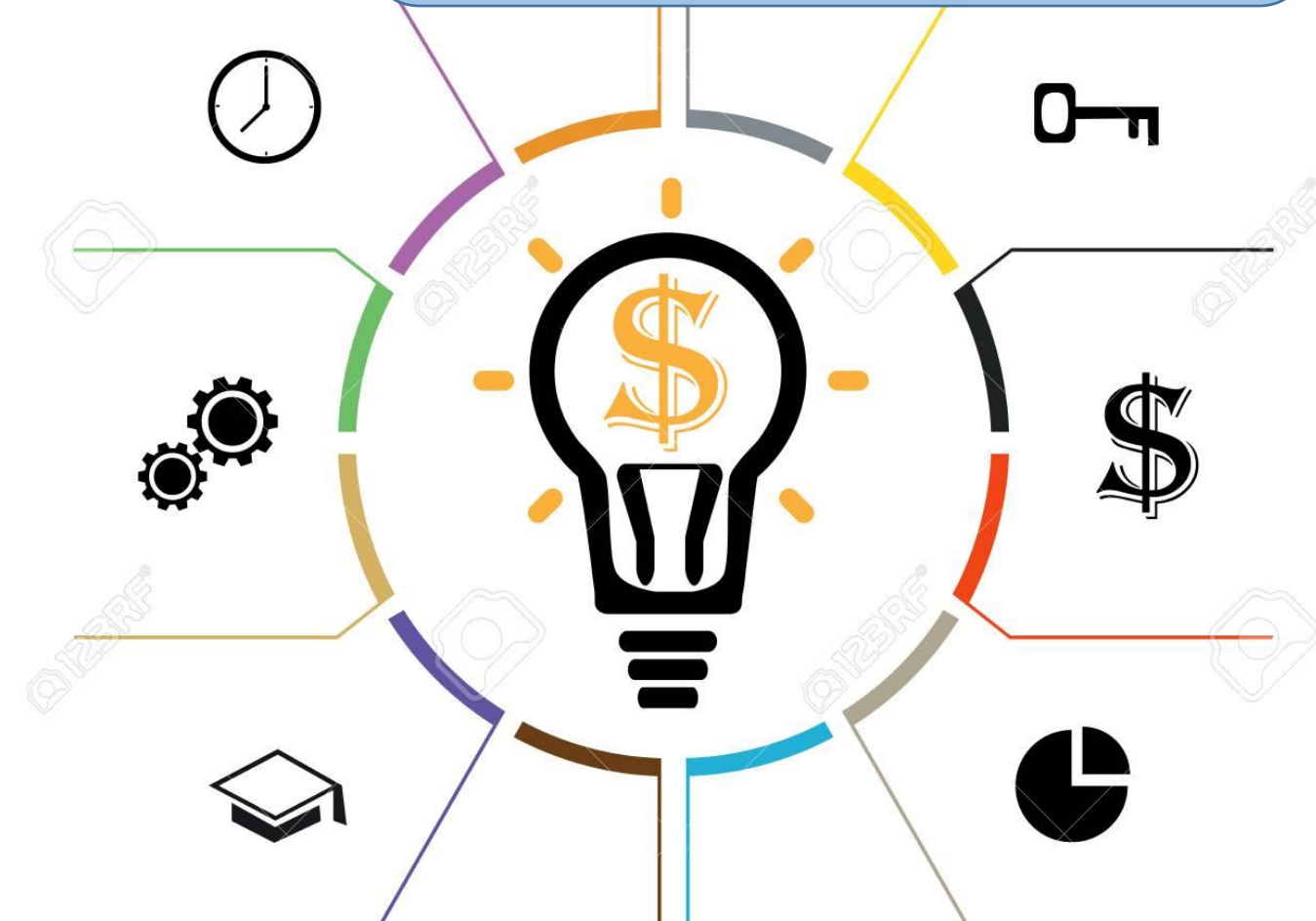
Importancia del modelo de negocio para el emprendedor

La planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso. Un modelo de negocio es la forma en que se llevará a cabo una actividad de servicios o manufactura, para que sea rentable y se obtengan beneficios económicos.

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.

Aspectos de los modelos de negocios

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.



2.9. ANÁLISIS FODA, MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA

Análisis FODA

Es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

Fortalezas, Debilidades (ambas, directamente relacionadas con el proyecto y son de tipo interno, es decir, bajo el control del emprendedor para aprovecharse y/o complementarse) Oportunidades y Amenazas (variables externas difíciles de modificables pero predecibles y, por tanto, que hasta cierto punto se pueden prevenir o aprovechar)

Las fortalezas son todo lo que se tiene y que coloca al proyecto por encima de otros similares. Por el contrario, las debilidades son todas las áreas de oportunidad para mejorar y/o complementar. Las oportunidades, son todos aquellos aspectos favorables para la empresa y las amenazas, las que atentan o pudieran actuar contra el desarrollo de la empresa.



Análisis F.O.D.A

Comunicólogos

Misión de la empresa

Es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades.

Visión de la empresa

es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo. Una visión clara permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para llegar a la meta.

MISSION



VISION

Bibliografía

Torres, A. L. (s.f.). *Plataforma educativa UDS*. Recuperado el 07 de junio de 2021, de Plataforma educativa UDS: <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/51c2458b20be367736adcf281e09c960-LC-LEN904.pdf>