



09/06/2021

- 
- Taller del Emprendedor
 - Ana Laura Culebro
 - Licenciatura en Enfermería
 - Jorge Alberto Rojas Satos
 - 9°-C
- 



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



Metzgel y Donaire (2007)

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



Fayolle (2007)

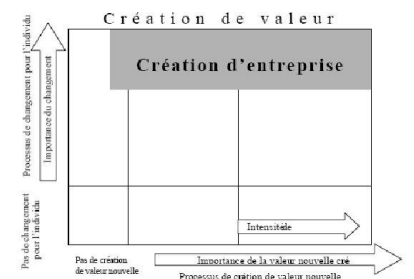
Contextualiza el concepto de propuesta de valor en un ámbito más global al decir que el emprendimiento se trata de crear valor



Fayolle al citar a Bruyat (1993)

Señala que se da una dinámica de interrelación entre el individuo y la creación de valor. No se pueden dissociar las nociones de propuesta de valor e innovación.

Paradigme de la creación de valeur (Bruyat, 1993)



La propuesta de valor debe cumplir con las siguientes características:

- Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.
- Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas
- 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

La forma de iniciar la generación de propuestas de valor es utilizar algunas de 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?

El emprendedor requiere analizar con cuidado

- El mercado
- La experiencia que recibió el cliente
- Las alternativas y las diferencias
- Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado.



Generación de ideas



Alguna de las categorías propuestas por Kaplan y Norton (2004):

- Mejor compra o menor costo total
- Vanguardia en el desarrollo de productos
- Llave en mano
- Cautiverio

Elementos relacionados con el cliente

- Características del mercado potencial.
- Necesidad que cubrirán.
- Beneficios de permanencia con el producto, servicio y/o la marca.
- Descripción del producto que resalte sus ventajas sobre la competencia.
- Políticas de atención y servicio.
- A qué precio se venderá, si es posible compararlo con la competencia.

Elementos relacionados con el punto de vista de la empresa:

- Objetivo estratégico de la empresa
- Cómo logrará la empresa ser percibida por el cliente de forma apropiada.
- Recursos físicos, logísticos, tecnológicos y humanos necesarios.
- Inversiones necesarias, presentes o futuras.
- Riesgos calculados y posibles acciones.
- Controles de calidad, del producto y del servicio a ofrecer.



Un modelo de negocio

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

El emprendedor puede auxiliarse de la planeación estratégica como una buena herramienta, de las cuales son:

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

herramienta para testear y validar modelos de negocio



Modelo de negocio

Claves para un modelo de negocios



Los modelos de negocio comprenden de aspectos, de los cuales son:

- Seleccionar a sus clientes.
- Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
- Crear valor para sus clientes.
- Conseguir y conservar a los clientes.
- Salir al mercado
- 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.

Referencias

UDS. (s.f.). *plataformaeducativauds*. Recuperado el 09 de Junio de 2021, de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/51c2458b20be367736adcf281e09c960-LC-LEN904.pdf>