

Nombre de la universidad

Universidad del sureste
UDS

Nombre de la materia

Taller del emprendedor

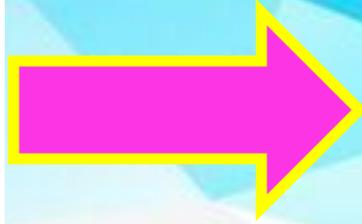
Nombre del catedrático

Ana Laura culebro.

Nombre del alumno

MALDONADO SALAZAR HEIDI YOSELIN

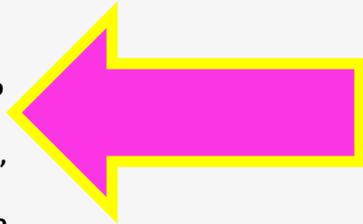
Propuesta de valor.



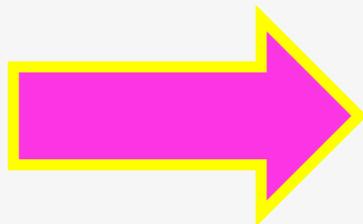
PARA ENTENDER LA IMPORTANCIA QUE EL CONCEPTO DE PROPUESTA DE VALOR TIENE EN UN NEGOCIO, ZIMMERER (2005) DESCRIBE QUE LA META DE ELABORAR Y DESARROLLAR UN PLAN ESTRATÉGICO ES CREAR UNA VENTAJA COMPETITIVA, AGREGAR FACTORES QUE IDENTIFIQUEN Y DIFERENCIEN A LA COMPAÑÍA DE SUS COMPETIDORES Y LE DEN UNA POSICIÓN ÚNICA Y SUPERIOR EN EL MERCADO. EN ESTE SENTIDO, FAYOLLE LE DA ESPECIAL IMPORTANCIA AL INDIVIDUO EN LA PROPUESTA DE VALOR Y, AL CITAR A BRUYAT (1993), SEÑALA QUE SE DA UNA DINÁMICA DE INTERRELACIÓN ENTRE EL INDIVIDUO Y LA CREACIÓN DE VALOR. NO SE PUEDEN DISOCIAR LAS NOCIONES DE PROPUESTA DE VALOR E INNOVACIÓN. KOTLER, MÁS RECIENTEMENTE, SEÑALA QUE LA PROPUESTA DE VALOR ESTÁ FORMADA POR EL CONJUNTO DE BENEFICIOS QUE UNA EMPRESA PROMETE ENTREGAR Y NO SÓLO POR EL POSICIONAMIENTO DE LA OFERTA.

Modelo de negocio.

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. Según lo expuesto, un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma. Una estructura que será ciertamente útil y eficaz si se sigue paso a paso cada uno de los bloques estratégicos que lo conforman. 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 de la empresa determina su éxito o fracaso. 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.



Características de los modelos de negocio



TAL COMO HEMOS SEÑALADO, UN MODELO DE NEGOCIO DESCRIBE LAS OPERACIONES DE LA COMPAÑÍA, INCLUYENDO TODOS SUS COMPONENTES, PROCESOS Y FUNCIONES QUE TIENEN COMO RESULTADO UN COSTO PARA LA EMPRESA Y UN VALOR PARA EL CONSUMIDOR.

LOS MODELOS DE NEGOCIO CON MÁS ÉXITO CUENTAN CON UNA ESPECIE DE —SECRETO! QUE LOS DIFERENCIA DE OTROS. 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 ÚNICO

Análisis FODA.

El 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.

Para redactar la lista de fortalezas y debilidades, es necesario pensar en aspectos como la experiencia que se pueda tener en el área en la que se piensa incursionar, además de los recursos con los que cuenta, por ejemplo, humanos, financieros, tecnológicos o de tiempo.

Cuando toca el turno a las oportunidades y amenazas, es necesario observar aspectos como: las barreras de entrada y de salida, las tendencias sociales, culturales y económicas, además de los competidores actuales; se trata de factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

