

- 
- Taller en el emprendedor
  - Carrera: Lic. En nutrición
  - Cuatrimestre: 9° cuatrimestre
  - Alumno: Belén Abril Pimentel cruz
  - Catedrático/a: Ana Laura Culebro
  - Súper nota

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor es el conjunto de características, ventajas y diferencias que tiene un producto o servicio sobre otro, que hacen que el cliente lo elija.

La propuesta de valor es algo que frecuentemente tengo que trabajar cuando empiezo con un nuevo cliente, algunos porque están lanzando un nuevo proyecto y otros porque para llegar a los objetivos es necesario replantear o reforzar dicha propuesta.

Cuando se consigue una propuesta de valor solida las conversiones aumentan y los costes de captación de nuevos clientes disminuyen, pero no es fácil conseguir una propuesta de valor sólida.

## 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.



## CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS.

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.

Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.

Algunas medidas que se pueden tomar para mantener los costos lo más bajo posible son: ser el número uno en el área o sector

## ANÁLISIS FODA

Es una de las herramientas más poderosas para crear una estrategia personal, laboral o empresarial y conseguir los objetivos que tienes en mente.

Es la base de diagnóstico de un plan de negocios, ya que sistematiza la información de la empresa y su entorno, la cual se utiliza para definir objetivos realistas y diseñar estrategias competitivas para alcanzarlos.

Para qué sirve el FODA?

Se recurre a ella para desarrollar una estrategia de negocio que sea solida a futuro, además, el análisis FODA es una herramienta útil que todo gerente de empresa o industria debe ejecutar y tomarla en consideración.



Es una herramienta de análisis que te permitirá saber quién eres, cómo lo haces, a qué coste, con qué medios y qué fuentes de ingresos vas a tener. Definir tu modelo de negocio es saber cuál es tu ADN, cómo está hecho, cómo se puede modificar, cómo pulir, cómo cambiar, cómo moldear.

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

- Segmentación del mercado. Definir los diferentes tipos de cliente que se pretende alcanzar.
- Propuesta de valor. Describir cómo nuestro producto crea utilidad para los clientes.
- Canales de distribución. Definir cómo el producto o servicio llegará al cliente.
  - Relación con el cliente. Valorar cómo nos relacionaremos con el cliente.
  - Fuente de ingresos. Definir cómo obtendremos beneficios.



El objetivo de la matriz FODA

**Fortalezas:** los atributos o destrezas que una industria o empresa contiene para alcanzar los objetivos.

**Debilidades:** lo que es perjudicial o factores desfavorables para la ejecución del objetivo.

**Oportunidades:** las condiciones externas, lo que está a la vista por todos o la popularidad y competitividad que tenga la industria u organización útiles para alcanzar el objetivo

**Amenazas:** lo perjudicial, lo que amenaza la supervivencia de la industria o empresa que se encuentran externamente, las cuales, pudieran convertirse en oportunidades, para alcanzar el objetivo.