



Nombre de alumnos: ELIZABETH DE JESUS LOPEZ HERNANDEZ.

Nombre del profesor: JORGE ENRIQUE ALBORES AGUILAR.

Nombre del trabajo: MAPA CONCEPTUAL NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Grado: 9° CUATRIMESTRE

Grupo: "C"

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

PROPUESTA DE VALOR

Es la

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

Elementos a considerar para generar una propuesta de valor

CUALIDADES DEL PRODUCTO: funcionalidad, calidad y precio del producto.

RELACION CON EL CONSUMIDOR: es la respuesta de los clientes hacia el producto hacia el producto/servicio.

IMAGEN Y PRESTIGIO: son los factores que atraen a un cliente hacia una empresa.

Ya que a través de ella se identifican los procesos

Del negocio, ayuda a elegir indicadores y necesidades de recursos

Generación de ideas

Es una

Inversión extraordinaria, y se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

El emprendedor requiere, analizar con cuidado

El mercado.

La experiencia que recibió el cliente.

El producto o servicio

Las alternativas y las diferencias.

Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado.

Es necesario construir la propuesta de valor para

Mejor compra o menor costo total.

Vanguardia en el desarrollo de productos.

Llave en mano.

CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Son las

Operaciones de la compañía, que incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor.

El objetivo de los modelos de negocios es

Mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias

La estrategia de la compañía es

Combinar y poner a trabajar sus áreas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa, determinan un modelo de negocio único

BAJOS COSTOS

Es el

Aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia

Para mantener los costos lo más bajo son.

Ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Son las

Actividades y costos en el proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final o producto terminado

La diferenciación o innovación debe ser

El valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto.

Formas de establecer diferenciación son

El trato al cliente, tiempo de entrega, garantía, calidad y servicio.

