Nombre de alumnos: Hernández Aguilar Leticia Moncerrat

Nombre del profesor: Jorge Enrique Albores

Nombre del trabajo: Mapa Conceptual.

Materia: Taller del Emprendedor.

Grado: 9No

Grupo: "C"

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de junio de 2021.

UNIDAD II

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Fuerza por la cual se ejerce el desarrollo del emprendimiento.

Deben ser

Atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar

La manera por la cual, se expresan puntos de vista para la mejoría de un negocio, emprender conocimientos nuevos.

Por la cual podemos crear un proyecto emprendedor con dinámica, en la cual crear ideas y oportunidades

Recordando que los beneficios serán para cliente, y como empresa también se merece el beneficio, se debe de beneficiar ambas partes.

PROPUESTA DE VALOR

Cadena de valor

Poder transmitir de manera objeiva, y directa las ventajas, de una empresa que se puede aportar a los clientes, que la empresa pueda ofrecer.

Describe

Escribe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía

Desarrolla una estrategia clave del éxito de un negocio es desarrollar una ventaja competitiva única, que le permita crear valor para los consumidores y que le sea difícil de emular a la competencia.

Metzgel y Donaire

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

son

beneficios que la empresa le ofrece al cliente a través de cierto producto (o proceso) y/o servicio, la empresa debe ser capaz de responder a la pregunta del consumidor

oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del desarrollo del plan de negocios, porque al tener un fuerte impacto hará crecer su mercado y se convertirá en una propuesta competitiva

GENERACIÓN DE IDEAS

Proceso de creación desarrollo y comunicación de ideas abstractas concretas y visuales.

Hay que generar ideas para la mejoría de la empresa y proporcionar nuevos conocimientos.

Se lleva acabo

La propuesta de valor debe considerar una serie de elementos muy importantes tanto para el cliente como para la empresa.

Éxito indispensable de ambos el consumidor y la empresa

Se dice que cuando se tenga una idea se debe de entregar una propuesta de valor.

Es relevante porque te permite expandir su rango de ideas y su rango actual de pensamiento

MODELO DE NEGOCIO

Diseño de negocio

Describe

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

Propuesta generalmente por escrito de lo que empresario ofrecería mercado y como lo ara, su estructura determinara su valor de la misma

Dentro de ello se pueden encontrar.

- Análisis de FODA
- Análisis de la industria y el mercado
- Análisis técnico- operativo.

La planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso.

Se enfocan en una nueva estrategia o estrategias para la empresa.

CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

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

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

BAJOS COSTOS

Se dice que por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia

Las compañías que buscan ahorrar en tecnología y calidad a la larga pueden presentar un aumento en los costos de sus productos, ya que éstos suelen tener más fallas y/o rechazo por parte de los compradores

Innovación

En la mayoría de las cosas se supone, se representa en suposiciones.

Diferenciación

Requiere de una gran inversión.

Debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente

esta mezcla puede eliminar la competencia, al tiempo que favorece incluso la disposición del cliente para pagar más por adquirir el producto.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Propuesta de valor trata de resolver los problemas a los clientes y satisfacer las necesidades del cliente con las propuestas de valor, una segmentación de clientes.

proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios

Según Osterwalder y Pigner (2009), existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio, y éstos cubren las principales áreas del negocio

- ✓ Segmento del mercado
- ✓ Propuesta de valor
- ✓ Canales de distribución
- ✓ Relación con los consumidores
- ✓ Flujos de efectivo
- ✓ Recursos clave
- ✓ Actividades clave
- ✓ Socios clave
- ✓ Estructura de costos