



Nombre de la alumna: Mercedes Yojani Quiñonez Gómez.

Nombre de profesor: Jorge Enrique Albores Aguilar

Nombre del trabajo: Mapa Conceptual

Materia: Taller del Emprendedor

Grado: 9no. Cuatrimestre

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: 9no.C

Comitán de Domínguez Chiapas. A 11 de junio del 2021

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Se entiende como

La idea que diferenciará un producto o servicio, ofrecido en un mercado específico del cual se puede obtener dividendos y beneficios.

Integradas por

Generación de ideas

Sirve para

Resolver los problemas o solucionar las necesidades de un producto o/y servicio que los clientes requieren.
Generando productividad y rentabilidad en las empresas.

Factores a considerar

- El mercado: público al que va dirigido la propuesta de valor.
- Experiencia del cliente: Opinión del cliente sobre la propuesta de valor.
- El producto o servicio: características o atributos para el cliente.
- Las alternativas y las diferencias: otros productos similares en el mercado.
- Evidencias: ventajas en el mercado

Propuesta de valor

Se refiere a

Los beneficios que la empresa le ofrece al cliente a través de cierto producto y/o servicio.

Elementos que la conforman

- Cualidades del producto o/y servicio (funcionalidad, calidad, precio)
- Relación con el consumidor (respuesta de satisfacción del cliente producto/servicio y costo-beneficio.
- Imagen y prestigio (factores que atraen al cliente hacia una empresa).

¿Cómo se logra?

- Nueva tecnología: producción de nuevo producto.
- Tecnología existente: producir un nuevo bien.
- Tecnología existente: transformar un producto viejo en algo nuevo.
- Uso de nuevas fuentes de recursos.
- Identificar cómo distribuir el producto o/y servicio a mercados nuevos.

Modelo de negocio

Describe

La forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. (Diagrama de los componentes claves de la empresa).

Aspectos que considera

Selección de clientes, segmentar sus ofertas, crear valor para sus clientes, conseguir y conservar los clientes, salir al mercado, definir los procesos claves del negocio, uso eficiente de los recursos.

Funciones esenciales

- Guía las operaciones de una compañía y ayuda a planear una estrategia para el éxito.
- Atrae a líderes e inversionistas.
- Obliga a los emprendedores a concretar sus ideas.

Características de los modelos de negocio

Puntos clave

Bajos costos
Disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.
(Materias primas superiores y tecnología con alto grado de calidad, confiabilidad, fácil uso, aumento de la garantía y entrega rápida del producto y/o servicio).

Innovación y diferenciación
Hacer algo diferente al resto de la competencia en la cadena de valor.
(La diferenciación debe ser real y percibida por el cliente, trato al cliente, tiempo de entrega, garantía, calidad y servicio).

Elementos de los modelos de negocio

Son

Propuesta de valor: Descripción del problema del consumidor.
Segmento de mercado: Grupo de consumidores a que va dirigido el producto.
Estructura de la cadena de valor: Posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor.
Generación de ingresos y ganancias: Ventas, arrendamientos, suscripciones.
Posición de la compañía en la red de oferentes: Identificación de competidores.
Estrategia competitiva: Desarrollo de una ventaja aprovechable y sostenible.

