



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Medicina Humana.

Asignatura: Taller del emprendedor.

Tema: Cuadro sinóptico (taller del emprendedor).

Docente: Lic. Gladis Adilene Hernández López.

Alumno: Citlali Berenice Fernández Solís.

Semestre: 7mo "A".

 UDS Mi Universidad

 @UDS_universidad

www.uds.mx

Mi Universidad

Tel. 01 800 837 86 68

TALLER DEL EMPRENDEDOR:

Propuesta de valor:

Definición por: Metzgel y Donaire

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

Características:

- Reflejar funcionalidad, servicio, calidad y el precio que ofrece una empresa a los clientes.
- Incluir información importante para los clientes.
- Conocer y reflejar las características visibles o no.
- Ser simple y entendible, para que el cliente aprecie los beneficios.
- Buscar la fidelidad del cliente.

Elementos:

- Cualidades del producto: Son los beneficios que ofrece el producto.
- Relacion con el consumidor: Es la respuesta de los clientes hacia el producto/servicio.
- Imagen y prestigio: Son los factores que atraen a un cliente hacia una empresa.

Modelo de negocio:

Definición:

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

Funciones:

- Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa.
- Atrae a líderes inversionistas.
- Obliga a los emprendedores a aterrizar sus ideas en realidad.

Características de los modelos de negocios:

Bajos costos:

- Ser el número uno en el área o sector.
- Tener un muy buen control.
- Esquema administrativo modesto.
- Materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad.

Innovación y diferenciación:

La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor, actividades y costos en el proceso de producción, manejo de materias primas y el resultado final o producto terminado.

Elementos de los modelos de negocios:

Proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto, los recursos necesarios entre otros.

Elementos según Chesbrough y Rosenbloom:

- Propuesta de valor.
- Segmento de mercado.
- Estructura de la cadena de valor.
- Generación de ingresos.
- Estrategia competitiva.

Elementos según Osterwalder y Pigneur:

- Segmento del mercado.
- Propuesta de valor.
- Canales de distribución.
- Relacion con los consumidores.
- Flujos de efectivo.
- Recursos clave.

TALLER DEL EMPRENDEDOR:

Justificación de la empresa:

Objetivos: Una vez que se ha seleccionado una idea, debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.

Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa:

Propuesta de valor: Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciara un producto de elementos similares a los de la competencia y cualquier otro atributo al que el cliente potencial le otorgue valor.

Nombre de la empresa: **El nombre de la empresa debe ser:**

- Descriptivo: Debe dar las características distintivas de especialización.
- Original: La ley establece que el nombre de una empresa debe ser nuevo.
- Atractivo: Debe ser llamativo y fácil de recordar.
- Claro y simple: Que se escriba como se pronuncia y viceversa.
- Significativo: Que se pueda asociar con formas o significados positivos.
- Agradable: Que sea de buen gusto, que no implique dobles sentidos o términos vulgares.

Descripción de la empresa: **Tipo de empresa:**

- Comercial: se dedica a la compraventa de un producto determinado.
- Industrial: Cualquier empresa de producción que ofrezca un producto final o intermedio.
- Servicios: Las empresas que ofrecen un producto intangible al consumidor se clasifican acá.

Análisis FODA, misión visión de la empresa, productos y servicios de la empresa:

FODA:
Es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto.

Misión:

- Amplia: Dentro de una línea de productos, pero con posibilidades de expansión a otros artículos o líneas similares.
- Motivadora: Que inspire a quienes laboran en la empresa, pero que no sea tan ambiciosa que se perciba como inalcanzable.
- Congruente debe reflejar los valores de la empresa, así como las personas que la dirigen y trabajan en ella.

Visión:

- Motivadora para todos los integrantes de la empresa.
- Clara y entendible.
- Factible o alcanzable, aunque no sea fácil.
- Realista, considerando el entorno actual y cambiante en el que se vive.
- Alineada con la misión y los valores de la empresa.

Fuentes de información:

Gladiis; H. (2022). Taller del emprendedor. Recuperado de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/e43df90da9632c9527bf3e9336af52c5.pdf>