



Mi Universidad

Cuadro Sinóptico

Nombre del Alumno: Maria Cristel Cajija Gonzalez

Nombre del tema: Nacimiento de la idea de negocio

Implantación del Modelo de Negocio

Parcial: Único

Nombre de la Materia: Taller del Emprendedor

Nombre del profesor: Beatriz Adriana Gonzalez Méndez

Nombre de la Licenciatura: Psicología General

Cuatrimestre: Noveno

Propuesta de valor

La propuesta de valor es definida por Metzgel y Donaire (2007)

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

Ronstadt (1984), Fayolle define

Define que el emprendimiento es un proceso dinámico de creación de valor incremental.

Generación de ideas

No siempre, las ideas tienen que ver con el producto; a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio, otras veces el cambio está en dar una utilidad posterior al envase, en ocasiones el cambio está en el servicio, otras veces está en el proceso de producción.

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 del modelo de negocio

Para que un modelo de negocio resulte atractivo y proporcione ganancias, debe poner especial atención en los siguientes puntos:

- Bajos costos
- Innovación y diferenciación

Bajos costos

Tipo de método donde una empresa establece un precio comparativamente bajo el orden a ampliar la demanda de su producto, así como su posición comparativa en el mercado

Es una de las mejores técnicas para lograr una buena posición y reconocimiento en el mercado

Innovación y diferenciación

La diferenciación o innovación 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 de otra forma no habrá una preferencia por el producto.

Elementos del modelo de negocio

- Propuesta de valor
- Segmento de mercado
- Estructura de la cadena de valor
- Generación de ingresos y ganancias
- Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia)
- Estrategia competitiva

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Naturaleza del proyecto

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo. A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio.

Justificación de la empresa

Una vez que 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

Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia

Nombre de la empresa

El nombre de la empresa es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo y, por ende, debe reunir una serie de características específicas.

Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.
Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas

Misión de la empresa

La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades. La misión debe contener y manifestar características que le permitan permanecer en el tiempo,

La visión de la empresa

- La visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.
- Una visión clara permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para llegar a la meta.

IMPLEMENTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

