

CUADRO SINÓPTICO.

Nombre de la Alumna: *Carla Paula Díaz Díaz.*

Nombre del tema: *Cuadro Sinóptico de la unidad II Y III.*

Parcial: *II Módulo.*

Nombre de la Materia: *Taller del Emprendedor.*

Nombre del profesor: *Lic. Beatriz Adriana Méndez González.*

Nombre de la Licenciatura: *Lic. En Psicología.*

Cuatrimestre: *9no.*

NACIMIENTO DE LA IDEA DE UN NEGOCIO.

IDEA DE UN NEGOCIO.

es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento.

PROPUESTA DE VALOR.

son un conjunto de productos o servicios que satisfacen los requisitos de un segmento de mercado determinado.

GENERACIÓN DE IDEAS.

es el proceso creativo mediante el cual uno o varios individuos plantean propuestas para la creación o mejoramientos de algún producto o servicio, para así satisfacer las necesidades del mercado

MODELO DE NEGOCIOS.

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

CARACTERÍSTICAS.

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

BAJOS COSTOS

Se establece un precio comparativamente bajo en orden a ampliar la demanda de su producto, así como su posición competitiva en el Mercado.

INNOVACION Y DIFERENCIACION.

debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS.

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

NATURALEZA DEL PROYECTO.

son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo

JUSTIFICACION DE LA EMPRESA.

Especifica 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

ANALISIS FODA

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

MISION Y VISION

-La misión de una empresa es su razón de ser
-La visión de la empresa es una declaración que ayuda el emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.

PRODUCTOS.

Es algo que va a satisfacer las necesidades del comprador.

SERVICIOS.

Es la utilidad o función que desempeña una cosa.

BIBLIOGRAFÍA.

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO.

EI MARKETING

Planea las actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios.

OBJETIVOS DEL MARKETING.

Lograr posicionar un producto o una marca en la mente de los consumidores

INVESTIGACION DE MERCADO.

se utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de esta información

ESTUDIO DE MERCADO.

es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al cual la empresa ofrece sus productos.

LAS 4P'S

representan los cuatro pilares básicos de cualquier estrategia marketing:

Satisface una necesidad

PRODUCTO.

es el valor en dinero en que se estima el costo de algo

PRECIO.

forma en la cual un bien o servicio llegará a las manos del consumidor final.

PLAZA.

se refiere a la comunicación con el objetivo específico de informar, persuadir y recordar

PROMOCION.

PRODUCCIÓN

Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores.

ELEMENTOS.

- Simplicidad y practicidad (facilidad de uso).
- Confiabilidad (que no falle).
- Calidad (bien hecho, durable, etcétera).

ORGANIZACIÓN

Forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos.

ELEMENTOS.

- Procesos operativos (funciones)
- Descripción de puestos
- Definición del perfil del puesto.

BIBLIOGRAFÍA.

-PDF/RECURSOS UDS/ ANTOLOGIA
TALLER DEL EMPRENDEDOR/ PAG. 64-81.