



**Mi Universidad**

## **CUADROS SINOPTICOS**

**Nombre del alumno: Nathasha Vanesa Aguilar Méndez**

**Nombre del tema: Unidad II y III**

**Parcial: II**

**Nombre de la materia: Taller del emprendedor**

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

**Nombre de la licenciatura: Psicología**

**Cuatrimestre: 9°**

**Pichucalco, Chiapas. 12de julio de 2022**

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

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

Las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello.

## Propuesta de valor

- La mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.
- Es una 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

- A veces ni siquiera es necesario aportar nada nuevo en términos de tecnología o innovación en el producto o servicio, simplemente se trata de tener una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas que le brinden perspectivas de éxito.
- Para tener éxito es indispensable que ambos, el consumidor y la empresa, resulten beneficiados en el proceso de producción y venta de bienes y servicios, de ahí la importancia de tener perfectamente establecida la propuesta de valor.

## Modelo de negocio

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

### Bajos costos

Para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia

### Innovación y diferenciación

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

## Elementos de los modelos de negocios

Los principales elementos que lo componen, según Chesbrough y Rosenbloom, son:

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

## 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, nombre de la empresa

La propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento

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

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, Debilidades, Oportunidades y Amenazas

**IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO**

**El mercado** { planear las actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece

**Investigación del mercado** { La investigación de mercado se utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de esta información.

**Las 4 P's** {  
Producto: Es el bien o servicio que se ofrece al cliente para satisfacer una determinada necesidad  
Precio: cantidad de dinero que el cliente debe pagar para adquirir el producto o servicio que se está intentando vender.  
Punto de venta: es el lugar, físico o virtual, en el que pones a disposición del cliente el producto que comercializas  
Promoción: incluyen todas las formas posibles de dar a conocer un servicio o producto

**Producción** {  
Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores.  
El resultado final de un proceso de producción es el producto, el cual puede ser un bien o servicio, que representa un satisfactor para el consumidor.

**Organización** {  
Forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos.  
Deben establecer los objetivos del área de acuerdo con las metas empresariales y del resto de las áreas que la conforman.

**Objetivo del marketing** { Lograr posicionar un producto o una marca en la mente de los consumidores

**Estudio de mercado** { es el proceso mediante el cual realizamos la recolección y análisis de información que sirve para identificar las características de un mercado y comprender cómo funciona.

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

**Elementos de la organización** {  
-Procesos operativos ( funciones)  
-Descripción de puestos  
-Definición del perfil del puesto.