

Nombre de alumno:

Virginia de Jesús Moreno Pérez.

Nombre del profesor:

Juan Manuel Jaime Díaz

Nombre del trabajo:

Cuadro sinóptico

Materia:

Taller del emprendedor

Grado: 9no Cuatrimestre.

Carrera y Grupo: Arquitectura, A.

Nacimiento de la idea de negocio

Idea	Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento	Cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello.	Existe demanda de un producto o servicio y nadie ha atendido o satisfecho bien esta necesidad.
Propuesta de valor	Mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.	Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.	Es una oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del desarrollo del plan de negocios
Generación de ideas	En todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria	Una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas que le brinden perspectivas de éxito.	Mejor compra o menor costo total: consiste en fijar precios económicos (bajos), buena calidad y servicio.
Modelo de negocio	Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.	Aspectos clave de la empresa como el propósito estrategias, infraestructura, bienes, estructura, operaciones, políticas y relaciones.	Al planear un negocio es necesario definir hacia quién se quiere enfocar el producto o servicio
Características de los modelos de negocios	Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.	La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor, es decir, en todas sus actividades y costos en el proceso de producción.	Algunas otras formas de establecer diferenciación en la cadena de valor incluyen trato al cliente, tiempo de entrega, garantía, calidad y servicio, entre otras.
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	Existen elementos esenciales en el modelo de negocio, y éstos cubren las principales áreas del negocio: consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera	Los costos deben minimizarse en cualquier modelo de negocio, ya sea bajando costos u ofreciendo una propuesta de alto valor que aprecie el cliente.
Naturaleza del proyecto	Cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo.	El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen.	Una vez que se generan las ideas, es necesario evaluarlas mediante los criterios que el emprendedor juzgue convenientes
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	Redactar la propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento	Idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia	Aspectos que motivarán al consumidor a preferirlo, puede ser su precio, calidad, servicio posventa, utilidad, y cualquier otro atributo
Análisis FODA	Es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto	Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas	Necesario realizar constantemente el análisis FODA pues es una herramienta muy útil en las revisiones periódicas indispensables para toda empresa.