



Mi Universidad

Cuadro Sinóptico.

Nombre del Alumno: Alejandra Gpe. Alfaro Vazquez

Nombre del tema: Introducción al Emprendurismo

Parcial: Unidad II

Nombre de la Materia: Taller del Emprendedor

Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime

Nombre de la Licenciatura: Derecho

Cuatrimestre: 9°

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDURISMO

PROPUESTA DE VALOR

Es la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes y contiene los siguientes elementos:

- Cualidades del producto
- Relación del consumidor
- imagen y prestigio

GENERACIÓN DE IDEAS

mantiene los siguientes elementos:

- El mercado: Descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor.
- La experiencia que recibió el cliente: Análisis de la opinión del cliente en cuanto a la propuesta de valor.
- El producto o servicio: Al que se le ofrece al cliente en términos de características o atributos.
- Las alternativas y las diferencias: Que son productos existentes en los mercados y que hace diferente al producto que la empresa ofrece.
- La evidencias o pruebas: Que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado.

Elementos para el cliente

- características del mercado potencial
- Políticas de atención y servicio
- Canal o canales de distribución

elementos para la empresa

- Recursos físicos, logísticos, tecnológicos y humanos necesarios
- Inversiones necesarias, presentes o futuras
- Riesgos calculados y posibles acciones

Su misión y Visión

- La misión es el propósito o motivo por el cual existe y por lo tanto da sentido y guía sus actividades
- La visión es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige

MODELO DE NEGOCIO

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

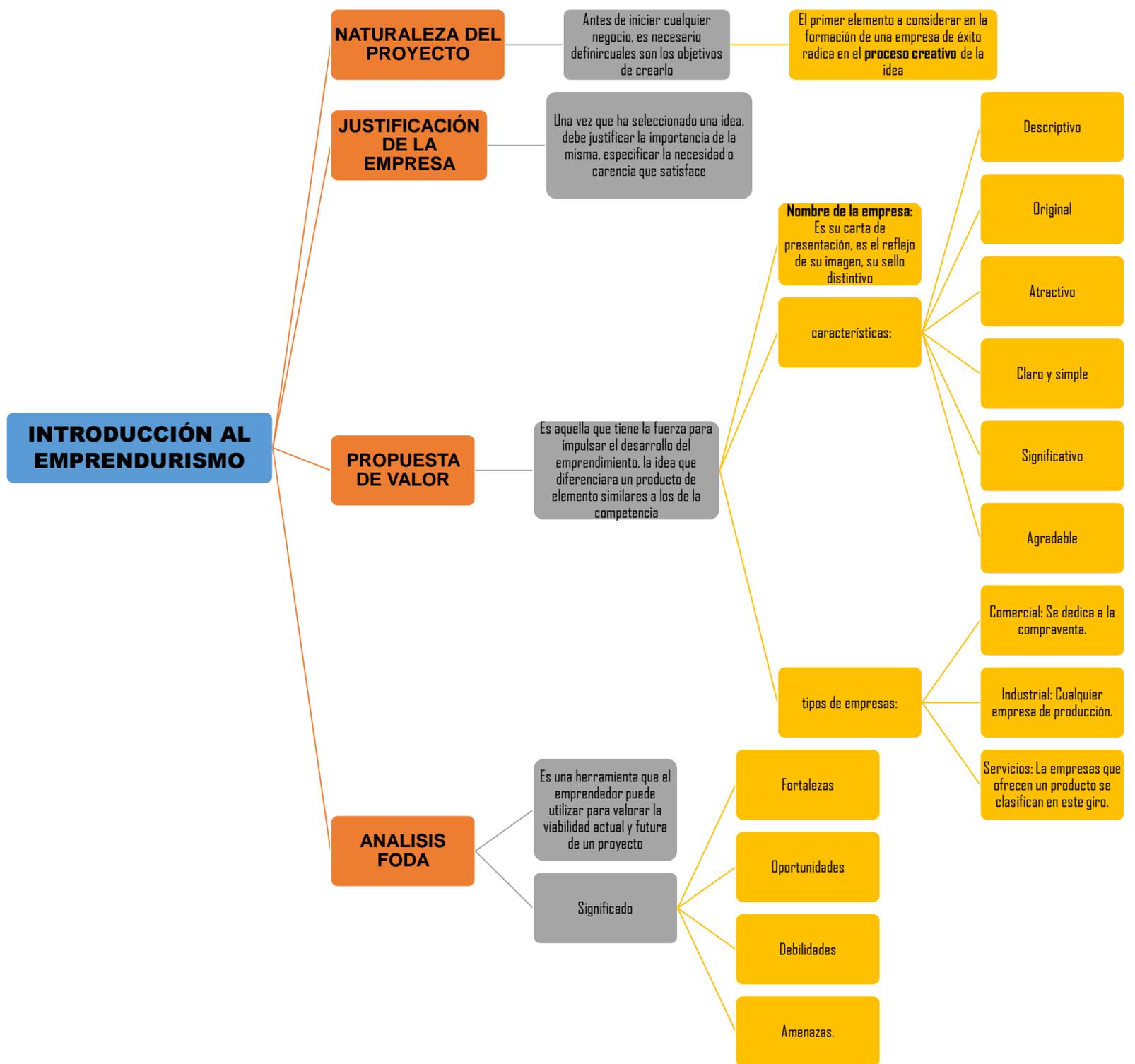
- Elementos fundamentales
 - Análisis FODA
 - Análisis de la Industria y del mercado
 - Análisis técnico-operativo

Características:

- Elementos esenciales
 - Guía las operaciones
 - Atrae a líderes o inversionistas
 - Obliga a aterrizar ideas en la realidad
- BAJOS COSTOS: Para aumentar el margen de ganancias
- INNOVACION Y DIFERENCIACION: Hacer algo diferente al resto de sus competidores

Elementos:

- Segmento del mercado: Los consumidores que son el elemento primordial
- Canales de distribución: la empresa hará llegar los productos.
- Flujos de efectivos: se cuestiona hasta el precio dispuesto a pagar



BIBLIOGRAFÍA:

Antología Institucional, Taller del Emprendedor, Pág. 31-58.