



Cuadro sinóptico

López Albores María Fernanda
Juan Manuel Jaime
Taller del emprendedor
9 No Cuatrimestre, Derecho
10 de junio del 2022

Nacimiento de la idea de negocio



*Características

- *Bajos costos Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias.
- *Innovación y diferenciación: La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores porque que si la empresa ofrece lo mismo que sus competidores, entonces los consumidores no tendrían por qué preferirla sobre las demás.
- *El uso de tecnologías apropiadas (que favorezcan su eficiencia técnica, operativa, administrativa, financiera y de mercado).
- *Basar el modelo en la eficiencia en el uso de recursos como el capital y el trabajo
- *La producción local, por una cuestión lógica de reducción de costos, y para una mayor adaptabilidad del producto a las características y necesidades locales

*Elementos

- ***Propuesta de valor:** se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor, el producto que resuelve ese problema y el valor de ese producto desde la perspectiva del consumidor.
- ***Segmento de mercado:** es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto, reconociendo que los distintos segmentos del mercado tienen diferentes necesidades.
- ***Estructura de la cadena de valor:** posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor
- ***Generación de ingresos y ganancias:** forma en que se generan los ingresos el costo de la estructura y los márgenes de ganancia.
- ***Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia):** identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores
- ***Estrategia competitiva:** manera en que la compañía intentará desarrollar una ventaja competitiva, aprovechable y sostenible

*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.

*Propuesta de valor

- ***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. Debe ser descriptiva, original, atractiva, clara y simple, agradable.
- ***Descripción de la empresa:** El giro de una empresa es su objeto u ocupación principal. En México existen tres giros en los que toda empresa se puede clasificar, de acuerdo con la Secretaría de Economía, comercial, Industrial y de servicios.
- ***Ubicación y tamaño de la empresa:** La ubicación de la empresa permite determinar el medio ambiente cercano a ésta. El tamaño de la empresa se determina de acuerdo con la clasificación establecida por organismos de gobierno; y son, micro, pequeña, mediana y grande.
- ***Misión de la empresa:** es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, da sentido y guía sus actividades. La misión debe contener y manifestar características que le permitan permanecer en el tiempo, debe ser amplia, motivadora congruente.
- ***Visión de la empresa:** es una declaración que ayuda el emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo, permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para llegar a la meta
- ***Los objetivos** son los puntos intermedios de la misión. Es el segundo paso para determinar el rumbo de la empresa y acercar los proyectos a la realidad los deseos se convierte en metas y compromisos específicos, claros y ubicados en el tiempo deben ser alcanzables en el plazo fijado. Proporcionar líneas de acciones específicas, medibles, Ser claros y entendibles.

*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 y Amenazas es tarea del emprendedor utilizar esa información para planear acciones que conviertan las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades