



Nombre de alumno: Fredy guillen santana

Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime Díaz.

Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico.

Materia: Taller del Emprendedor.

Grado: 9

Grupo: B

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## PROPUESTA DE VALOR

Es crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores y le den una posición única y superior en el mercado. Desde una perspectiva estratégica

-Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible -comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes. -Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia. -Ser lo suficientemente simple y entendible, para que el cliente potencial aprecie los beneficios. Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos o servicios

## GENERACION DE IDEAS

En todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

El mercado: descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor. - La experiencia que recibió el cliente: análisis de la opinión de los clientes en cuanto a la propuesta de valor, ya que es importante recibir realimentación directa y verídica. El producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características

## MODELO DE NEGOCIO

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. Un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma.

- Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito. Atrae a líderes e inversionistas. Obliga a los emprendedores a "aterrizar" sus ideas en la realidad.

## CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

Para que un modelo de negocio resulte atractivo y proporcione ganancias, debe poner especial atención

## ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

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

Propuesta de valor: ésta se obtiene mediante una descripción del problema del Consumidor - Segmento de mercado: es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto, - Estructura de la cadena de valor: posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor.