

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**LIC.NUTRICION**

**TALLER DEL EMPRENDEDOR**

**TRABAJO:**

**PREGUNTAS**

**NACIMIENTO DE LA IDEA DEL NEGOCIO**

**DOCENTE:**

**ENRIQUE EDUARDO ARREOLA JIMÉNEZ**

**ALUMNA:**

**VERONICA VELÁZQUEZ ROBLERO**

**GRADO: 9 CUATRIMESTRE**

**LUGAR Y FECHA:**

**TAPACHULA CHIAPAS 09/06/ 2022**

- Índice
- Presentación
- Preguntas
- Bibliografía

## Preguntas

### 1. ¿Nacimiento de la idea de negocio?

Según Puchol (2005), las oportunidades que se convertirán en ideas de negocio caben en alguna de las siguientes categorías

- Existe demanda de un producto o servicio y nadie ha atendido o satisfecho bien esta necesidad.
- Es posible fabricar un producto u ofrecer un servicio más barato o de mejor calidad que los existentes en este momento.
- Un producto es susceptible de ser sustituido ventajosamente por otro con mejores atributos, o más económico o, en general, apreciado como de mayor valor por el cliente.
- Un producto susceptible de ser mejorado, ya sea porque es muy costoso, o bien porque cuando se descompone o se rompe, no tiene reparación.
- En un país existe un producto que en otro no es conocido y que sería una buena oportunidad para exportar.

### 2. ¿Definición de Propuesta de valor?

Se define como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes

### 3. ¿ que requisito debe de cumplir la propuesta de valor?

Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.

- Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas.
- 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

### 4. ¿ generación de ideas?

Es una cualidad natural que poseemos los seres humanos, surge del pensamiento creativo basado en el análisis y comprensión de una necesidad o tema para poder plantear posibles soluciones que den respuestas efectivas para resolver un problema.

## Comentario

Aparte, la generación de ideas es lo que surge a hacer creativo con el fin de incrementar la demanda de un negocio, aunque la calidad es un factor importantísimo, pues también las estrategias son muy buenas. además se debe de analizar muy bien el mercado 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 o atributos de valor para el cliente. Las alternativas y las diferencias, qué otros productos existen en el mercado y qué hace diferente al producto que la empresa ofrece.

Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado.

5. ¿Cuáles son los elementos relacionados con el cliente?

- Características del mercado potencial.
- Necesidad que cubrirán.
- Beneficios de permanencia con el producto, servicio y/o la marca.
- Descripción del producto que resalte sus ventajas sobre la competencia.
- Políticas de atención y servicio
- A qué precio se venderá, si es posible compararlo con la competencia.
- Características de las personas vendedoras o puntos de venta, así como tipo de atención que se dará en el proceso de venta.
- Canal o canales de distribución.
- Servicios de posventa.

6. ¿Que es un modelo de negocio?

Es una "representación abstracta de una organización, ya sea de manera textual o gráfica, de todos los conceptos relacionados, acuerdos financieros, y el portafolio central

7. ¿Cuales son las planeaciones estratégicas mas recomendadas?

- Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).
- Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia).
- Análisis técnico–operativo.
- Análisis organizacional y de gestión del recurso humano.
- Análisis financiero.

8. ¿Cuáles son las tres funciones esenciales del modelo de negocio?

- 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.

9. ¿Cuáles son los objetivos de los modelos de negocio?

Mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias. Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de “secreto” que los diferencia de otros.

10. ¿Cuales son los principales elementos que componen a un modelo de negocio?

- 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

## Bibliografía

Uds antología taller del emprendedor(2022).