



Nombre del alumno: Verónica Anahí López Aguilar

Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime

Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico

Materia: Taller del Emprendedor

Grado: 9° CUATRIMESTRE

Grupo: “A”

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Propuesta de valor

describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva

Agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores.

a clave del éxito de un negocio es desarrollar una ventaja competitiva única,

Metzger y Donaire (2007)

la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa

ofrece a sus clientes. Además, comenta que los estudios de mercado

frente al mercado y la competencia por anticipado y definir cómo se quiere ser y cómo se espera que el mercado me perciba

Fayolle (2007)

“El emprendimiento se trata de crear valor”

el emprendimiento es un proceso dinámico de creación de valor incremental.

El producto o servicio por sí mismo puede o no ser nuevo ni único, pero el emprendedor debe buscar la manera de añadirle valor.

Metzger (2007)

la mayoría de las personas no pueden explicar qué hace su empresa.

no conocen o no tienen clara la propuesta de valor de la empresa.

es entender el beneficio que la empresa trata de entregar a sus clientes

Mejía (2007)

“propuesta de valor”

e acuña a partir de estudios sobre estrategia empresarial y se define como una mezcla que se forma con la descripción

los beneficios que ofrece y los valores agregados que lo hacen diferente a los de su clase y que pueden ser disfrutados por los clientes.

los atributos de los productos y servicios que generan la propuesta de valor

están relacionados con la funcionalidad, la calidad, la oportunidad y el precio

de acuerdo al Grupo Kaizen (2005).

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Generación de ideas

si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas

Las ideas tienen que ver con el producto; a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio

iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar algunas de las preguntas.

Preguntas de Alex Osborn (2005)

- ¿Por qué es necesario el producto?
- ¿Dónde puede hacerse?
- ¿Cuándo debería hacerse?
- ¿Cómo se hace?,

Modelo de negocio

describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor

abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias,

estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes

Características de los modelos de negocios

un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones

resulta un costo para la empresa y un valor para el consumidor

Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de "secreto" que los diferencia de otros

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

ya sea bajando costos u ofreciendo una propuesta de alto valor que aprecie el cliente.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Naturaleza del proyecto

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

el emprendedor establece y define qué es su negocio.

Justificación de la empresa

justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface

bien el problema concreto que resuelve.

Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa

El nombre de la empresa es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello

por ende, debe reunir una serie de características específicas y debe ser:

Descriptivo, original, atractivo, claro y simple, significativo y agradable

Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa

es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto

es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

FODA

Fortalezas, Debilidades Oportunidades y Amenazas

Las fortalezas son todo lo que se tiene y que coloca al proyecto por encima de otros similares.

Bibliografía

UDS.2022.ANTOLOGIA DE TALLER DE EMPRENDEDOR.UTILIZADA EL 11 DE JUNIO DE 2022.PDF