



Nombre de alumnos: Salma Jacqueline Morales Santizo

Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime Díaz.

Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: 9°

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a Junio 2022

Idea de negocio

Es

Aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro.

Propuesta de valor

Es la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

- Reflejar la funcionalidad.
- Incluir información importante para los clientes.
- Conocer y reflejar las características.
- Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.
- Ser lo suficientemente simple y entendible
- Buscar la fidelidad del cliente

Generación de ideas

Son ideas que requieren un principio, una inversión extraordinaria y la capacidad para detectarlas que pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

Modelo de Negocio

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

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

- 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.

Elementos

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

- 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.

Naturaleza del proyecto

Para iniciar un 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. El emprendedor establece y define qué es su negocio.

Justificación de la empresa

Es la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.

Propuesta de valor

Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia.

Nombre y descripción

Es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo. El giro de una empresa es su objeto u ocupación principal.



Bibliografía

- UDS universidad del sureste. 2022. Antología de Taller del emprendedor. PDF. Recuperado 11 de junio del 2022.