

Nombre de alumnos: **Flor Marisol López Hidalgo**

Nombre del profesor: **Juan Manuel Jaime Díaz**

Nombre del trabajo: **cuadro sinóptico**

Materia: **taller del emprendedor**

Carrera: **Licenciatura en enfermería**

Grado: **9no cuatrimestre**

Grupo: **A**

UNIDAD II

PROPUESTA DE VALOR

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

GENERACIÓN DE IDEAS

Es necesario aportar nada nuevo en términos de tecnología o innovación en el producto o servicio, simplemente se trata de tener una estrategia

Es indispensable que ambos, el consumidor y la empresa, resulten beneficiados en el proceso de producción

MODELO DE NEGOCIO

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

Un modelo de negocio es la forma en que se llevará a cabo una actividad de servicios o manufactura, para que sea rentable y se obtengan beneficios económicos

Características de los modelos de negocios

La estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus áreas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa, determinan un modelo de negocio único. La combinación de estas variables y el nivel de superioridad del modelo determinan sus ventajas competitivas

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios, por lo que se aconseja, antes de redactarla

NATURALEZA DEL PROYECTO

Una vez que se generan las ideas, es necesario evaluarlas mediante los criterios que el emprendedor juzgue convenientes, a fin de seleccionar la mejor de ellas y la cédula del ejercicio, efectúe una lluvia de ideas para seleccionar un producto y/o servicio; en caso de ser necesario, efectúe una segunda evaluación de las ideas

JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

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

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 y las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades (ambas, directamente relacionadas con el proyecto y son de tipo "interno", es decir, bajo el control del emprendedor para aprovecharse y/o complementarse) Oportunidades y Amenazas

* Bibliografía:

Uds. antología.
Taller del emprendedor utilizado el 12 de junio 2022 pdf.