



Ensayo

Nombre: Ivana Esmeralda Lopez Nagaya

Parcial: Segundo

Nombre de la materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Mireya del Carmen Garcia

Nombre de la licenciatura: Licenciatura en Derecho

Cuatrimestre: Noveno

NACIMIENTO DE LA IDEA DEL NEGOCIO E IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Los grandes proyectos, las empresas millonarias y renombradas compañías comenzaron siendo una pequeña idea que fue evolucionando hasta hacerse un emprendimiento real, tener una buena idea es el primer paso que todo emprendedor pisa en su camino al éxito de dicho emprendimiento.

La idea de negocio es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado. Esta debe de tener la fuerza para impulsar un emprendimiento, esta idea va a diferenciar nuestro producto con el de la competencia, teniendo originalidad, creatividad y frescura. Está definida por un concepto que debe irse desarrollando para implementar después con un plan de negocio que al desarrollarse validará que sea una idea viable de llevar a cabo y obtener resultados redituables.

Las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello. Jeffrey Timmons (1990).

El asegura que una idea original es un requisito para el éxito pero no lo asegura, y es lógico ya que para lograr el éxito se necesita una serie de factores que lo conformaran.

¿Qué es una propuesta de valor y cuáles son sus características?

La propuesta de valor es una práctica original de marketing que tiene como objetivo darle al cliente una idea clara, concisa y transparente de cómo un negocio en particular puede ser relevante para él.

Desarrollar esta idea es uno de los pasos clave de cualquiera estrategia de planificación. Es un error comenzar un nuevo negocio sin tener este concepto bien formulado.

Cada empresa se funda sobre la base de pilares de actuación y de prácticas ante el mercado y el público. Estas ideas deben guiar la propuesta de valor y a partir de ellas este negocio ofrecerá sus productos o servicios al público.

Cuando se desarrolla la propuesta, se entiende qué es lo que ofrecerá la empresa, por lo que es esencial ser muy transparente en este contenido.

Debe ser objetiva y fácil de encontrar:

Con el crecimiento de lo digital y, especialmente de los ecommerces, la propuesta de valor se volvió más relevante para las empresas.

Al visitar un sitio, ya sea institucional u online, el consumidor busca comprender cómo puede ayudarlo esa empresa. En ese momento, la propuesta de valor es un recurso que puede conquistar la continuidad o el abandono del usuario.

El impacto que genera este recurso es relevante y, debido a eso, lo hace crucial para las empresas. Dado esto, la propuesta debe ser accesible y muy visible para que pueda ser fácilmente encontrada.

Otro punto que marca la diferencia es la presentación. Un diseño interesante y la buena estructuración de la información y las imágenes aumentan el engagement de tu audiencia.

Modelo de negocios

Cuando hablamos de modelo de negocios no solo nos referimos a la manera de generar ingresos con un producto, sino a la forma o serie de pasos que tenemos que seguir para conseguir el éxito empresarial.

Gracias a la competitividad que existe en el mercado nos vemos obligados a innovar, dejar en claro porque nuestro producto o servicio es mejor que el de la competencia y que el cliente sienta que necesita adquirir el producto o servicio que estamos prestando.

Un modelo de negocios contempla todos los aspectos involucrados en el diseño de las soluciones que un negocio ofrece y debe considerar la contribución que nuestros productos, bienes o servicios tienen en la calidad de vida de los consumidores.

En resumen, el modelo de negocios es todo aquello que debes pensar antes de salir al mundo con tu producto: es la información clave que te ayudará a conseguir inversores y, un poco más adelante, a crear el plan que pondrá en movimiento tu proyecto.

Características de los modelos de negocios

Un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor. El objetivo de un modelo de negocio es 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. 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 (el “secreto” del modelo).

Implantación del modelo de negocios

Para la implementación de un modelo de negocios se requiere de cambios estructurales en la organización de lo contrario se quedará solamente como una idea plasmada en un papel.

Cuando se les pregunta, los ejecutivos generalmente mencionan dos cuestiones sobre la innovación empresarial. La parte delantera del proceso de innovación no funciona: se producen sólo pocas o ninguna gran idea, o la parte de atrás no funciona: tienen varias grandes ideas, pero no son capaces de ponerlas en práctica. La primera cuestión ha generado mucho debate, pero la segunda requiere mucha, si no es que más atención.

Muchas veces las ideas son buenas, pero al ser ideas tan grandes necesitan gran inversión de capital, es por ello que se quedan solo en eso, ideas. Está la cuestión de los recursos humanos necesarios.

A menudo, los diseñadores de modelos de negocios tienen sus trabajos del día a día, y aunque sean unos apasionados de la innovación, las personas necesitan tiempo real (no un 5-10%) para la implementación de un nuevo modelo.

Al final todo está interconectado: si la parte de atrás no está preparada, grandes ideas serán rápidamente des-priorizadas en la parte delantera de la innovación, por lo que ni siquiera serán escuchadas en la organización. Y aunque sean prioridad, estas se quedan atascadas de inmediato, porque la empresa no cuenta con el conocimiento, los procesos, los recursos o la infraestructura necesaria para implementar las nuevas ideas radicales.

Conclusión

En conclusión, el nacimiento de ideas es de suma importancia para llevar a cabo la implementación de ellas ya que es imposible tener una sin la otra, en este trabajo pudimos aprender los aspectos necesarios para poder tener grandes estrategias y así implementarlas, para poder llegar a tener un gran emprendimiento.

Siendo de suma importancia poder contar con un emprendimiento, ahora que los tiempos se han puesto tan difíciles y es necesario contar con una alternativa para poder generar ingresos extras para tener una economía medianamente estable.

Referencias:

- Antología Taller del emprendedor Universidad del Sureste.

